

COMT0411. GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS.



SKU: PA_COMT0411

Horas: 530

OBJETIVOS

- Obtener información para el plan de actuación comercial de acuerdo con las especificaciones contenidas en la estrategia comercial de la organización.
- Elaborar informes con las conclusiones derivadas de la información procedente de los clientes, la competencia, el producto y los recursos humanos y materiales que concurren en la actividad comercial, para facilitar la toma de decisiones sobre estrategias comerciales.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio que optimicen la gestión de ventas en la empresa, utilizando los procedimientos adecuados.
- Colaborar en la elaboración del plan y argumentario de ventas a través de propuestas para contribuir a mejorar el posicionamiento del producto, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas.

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

- **Unidad 1. MF1000 3. Organización comercial.**
 - [UF1723: Dirección y estrategia de la actividad e intermediación comercial.](#)
 - Marco económico del comercio y la intermediación comercial
 - Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación
 - Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial
 - Dirección comercial y logística comercial
 - [UF1724. Gestión económico-financiera básica de la actividad comercial de ventas e intermediación comercial.](#)

- Presupuestos y contabilidad básica de la actividad comercial.
 - Financiación básica y viabilidad económica de la actividad comercial
 - Gestión administrativa y documental de la actividad comercial
 - Gestión administrativa y documental de la actividad comercial
 - Gestión contable, fiscal y laboral básica en la actividad comercial
- **Unidad 2. MF1001 3. Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales.**
 - Determinación de la fuerza de ventas
 - Reclutamiento y retribución de vendedores
 - Liderazgo del equipo de ventas
 - Organización y control del equipo comercial
 - Formación y habilidades del equipo de ventas
 - La resolución de conflictos en el equipo comercial
- **Unidad 3. MF0239 2. Operaciones de venta.**
 - UF0030. Organización de procesos de venta
 - Organización del entorno comercial
 - Gestión de la venta profesional
 - Documentación propia de la venta de productos y servicios
 - Cálculo y aplicaciones propias de la venta
 - UF0031. Técnicas de venta
 - Procesos de venta
 - Aplicación de técnicas de venta
 - Seguimiento y fidelización de clientes
 - Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta
 - UF0032. Venta online
 - Internet como canal de venta
 - Diseño comercial de páginas web
- **Unidad 4. MF0503 3. Promociones en espacios comerciales.**
 - Promoción en el punto de venta.
 - Merchandising y animación del punto de venta
 - Control de las acciones promocionales
 - Acciones promocionales online
- **Unidad 5. MF1002 2. Inglés profesional para actividades comerciales.**
 - Atención al cliente/consumidor en inglés.
 - Aplicación de técnicas de venta en inglés.
 - Comunicación comercial escrita en inglés.