



Organización de procesos de venta

Arenal Laza, Carmen

Editorial Tutor Formación,
2016

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTk1OTUwMzk>

Título: Organización de procesos de venta

Editorial: Logroño Editorial Tutor Formación 2016

Descripción física: 1 recurso electrónico (169 p.)

Mención de serie: eLibro

Contenido: Organización de procesos de venta UF0030 -- Página Legal -- Contenido -- Organización del entorno laboral -- Introducción -- Estructura del entorno comercial -- Sector comercio: comercio al por menor y al por mayor -- Comercialización en otros sectores: el departamento comercial y el departamento de ventas -- Agentes: fabricantes, distribuidores, representantes comerciales y consumidores -- Fórmulas y formatos comerciales -- Tipos de ventas: presencial y no presencial -- Representación comercial: representantes y agentes comerciales -- Distribución comercial: grandes superficies, centros comerciales -- Franquicias -- Asociacionismo -- Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial -- Estructura y proceso comercial de la empresa -- Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales -- Normativa general sobre comercio -- Ley de Ordenación del comercio minorista -- Normativa local en el comercio minorista: horario de apertura y otros -- Derechos del consumidor -- Tipos de derechos del consumidor -- Devoluciones -- Garantía: responsabilidad del distribuidor y del fabricante -- Resumen -- Autoevaluación Unidad 1 -- Gestión de la venta profesional -- Introducción -- El vendedor profesional -- Tipos de vendedor: visitador, agente comercial, vendedor técnico, dependiente u otros -- Tipos de vendedor en el plano jurídico: agentes, representantes y distribuidores -- Perfil: habilidades, aptitudes y actitudes personales -- Formación base y perfeccionamiento del vendedor -- Autoevaluación, control de la personalidad. Desarrollo personal y autoestima -- Carrera profesional e incentivos profesionales -- Organización del trabajo del vendedor profesional -- Planificación del trabajo: la agenda comercial -- Gestión de tiempos y rutas La visita comercial. La venta fría -- Argumentario de ventas: concepto y estructura -- Prospección y captación de clientes y tratamiento de la información comercial derivada -- Gestión de cartera de clientes. Las aplicaciones de gestión de las relaciones con clientes (CRM, "Customer Relationship Management") -- Planning de visitas: previsión de tiempos, cadencia y gestión de rutas -- Manejo de herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas -- Resumen -- Autoevaluación Unidad 2 -- Documentación propia de la venta de productos y servicios -- Introducción -- Documentos comerciales -- Documentación de los clientes: fichas y documentos en información del cliente en

general -- Documentación de los productos y servicios: catálogos, folletos, publipromociones y otros -- Documentación de pago: cheques, pagarés, transferencias y letras -- Documentos propios de la compraventa -- Orden de compra -- Albarán -- Factura -- El recibo -- Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial -- Elaboración de la documentación -- Elementos y estructura de la documentación comercial -- Orden y archivo de la documentación comercial -- Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial -- Resumen -- Autoevaluación Unidad 3 -- Cálculo y aplicaciones propias de la venta -- Introducción -- Operativa básica del cálculo aplicado a la empresa -- Sumas, restas, multiplicaciones y divisiones -- Tasas y porcentajes -- Cálculo de PVP (Precio de Venta al Público) -- Concepto -- Precio fijados en función de la competencia -- Venta bajo costes: dumping -- Estimación de costes de la actividad comercial -- Costes comerciales -- Costes de visitas y contactos -- Promociones comerciales y animación: coste y rentabilidad -- Fiscalidad -- IVA -- Impuestos especiales -- Cálculo de descuentos y recargos comerciales Cálculo de rentabilidad y margen comercial -- Cálculo de comisiones comerciales -- Cálculo de cuotas y pagos aplazados. Intereses -- Aplicaciones de control y seguimientos de pedidos, facturación, cuenta de clientes -- Control y seguimiento de márgenes y precios -- Herramientas e instrumento para el cálculo aplicados a la venta -- Funciones de cálculo de TPV (Terminal Punto de Venta) -- Hojas de cálculo y aplicaciones informáticas de gestión comercial -- Utilización de otras aplicaciones para la venta -- Resumen -- Autoevaluación Unidad 4 -- Bibliografía

Detalles del sistema: Forma de acceso: World Wide Web

ISBN: 9781512933659 9788416482337

Entidades: ProQuest

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es