Carval Formacion sl

CUM LAUDE

ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA ONLINE CON PRACTICAS.

5.0 ★★★★★ 2 opiniones

Curso · A Distancia

349 € IVA inc.

Descripción

Tipología	Curso
Nivel	Nivel intermedio
Metodología	A distancia
Duración	4 Meses
Inicio	Fechas a elegir
Prácticas en empresa	Sí
Campus online	Sí
Servicio de consultas	Sí
Tutor personal	Sí
Clases virtuales	Sí

Con este curso se estudiará la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.

Instalaciones y fechas

A distancia

INICIO

Fechas a elegir — Matrícula abierta

A tener en cuenta

¿Cuáles son los objetivos de este curso? ⌄

Preguntas & Respuestas

Opiniones

Laura

5.0 ★★★★★ 22/11/2021

Sobre el curso: Le recomendaría este curso a todos mis amigos y familiares ya que la inversión que hacen acá esta más que asegurada. Acá de verdad sientes que aprendes y que te ayudan a que aprendas. Una de las cosas que podría destacar es que el certificado te llega bastante rápido.

¿Recomendarías este curso?: Sí

Patricia Martinez

5.0 ★★★★★ 18/11/2021

Sobre el curso: El curso me ha gusta mucho y lo he disfrutado de principio a fin. Primero porque siento que no he pagado una cantidad excesiva por él, segundo porque tiene un contenido muy completo y tercero porque cada duda que se me ha presentado me la ha resuelto casi al instante.

¿Recomendarías este curso?: Sí

---

*Todas las opiniones recogidas por Emagister & iAgora han sido verificadas

Logros de este Centro



¿Cómo se consigue el sello CUM LAUDE? ⌄

Materias

- Vendedor
- Imagen
- Posicionamiento
- Normativa
- Gestión
- Laboral
- Profesional
- Venta
- Entorno
- Aplicación
- Coste

Profesores

Rafael Peña

ENCARGADO

Temario

Organización del entorno laboral
Introducción
Estructura del entorno comercial
Fórmulas y formatos comerciales
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
Derechos del consumidor
Resumen

Gestión de la venta profesional
Introducción
El vendedor profesional
Organización del trabajo del vendedor profesional
Manejo de herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas
Resumen

Documentación propia de la venta de productos y servicios
Introducción
Documentos comerciales
Documentos propios de la compraventa
Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial
Elaboración de la documentación
Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial
Resumen

Cálculo y aplicaciones propias de la venta
Introducción
Operativa básica de cálculo aplicado a la empresa
Cálculo de PVP (Precio de Venta al Público)
Estimación de costes de la actividad comercial
Fiscalidad
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
Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta
Resumen