

Organización de la Actividad de la Venta

❖ Duración: **80** horas.

❖ Objetivos:

Desarrollar los procesos básicos de organización y gestión de su actividad comercial y utilizar eficazmente técnicas de prospección del mercado y del cliente potencial.

❖ Contenidos:

Tema 1.- Aspectos Legales.

Marco Jurídico del Comercio. Requisitos para el Ejercicio de la Actividad Comercial. Normativa Comercial Básica. La Protección del Consumidor. Instituciones que Facilitan y Promueven la Actividad Comercial. Instituciones que Informan y Protegen al Consumidor. Instituciones que Velan por el Cumplimiento de la Legislación Comercial.

Tema 2.- Aspectos Organizativos.

Organización de las Rutas de Servicio. La Cita.

Tema 3.- Aspectos Administrativos.

Preparación de la Documentación. Delimitación del Mercado. Cumplimiento de Objetivos de Venta. Estado de Situación Comercial del Vendedor. Análisis de los Productos. Análisis de los Clientes. Control del Trabajo de los Vendedores. Autoevaluación del Vendedor. Control del Ratio. Otros Documentos.

Tema 4.- Gestión de la Actividad.

Gastos de Viaje. Delimitación de los Gastos del Vendedor. Control del Volumen de Ventas. Control de otras Dimensiones de Ventas. Comportamiento, Eficacia, Eficiencia. El Principio del Iceberg.