

COMT102PO. ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS

Código: COMT102PO

Horas: 100

Descripción del curso:

Acerca de este curso

Cod: COMT102PO

Unidad 1. ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS

1.1. Aspectos legales: marco jurídico del comercio.

1.1.1. Requisitos para el ejercicio de la actividad comercial.

1.1.2. Normativa comercial básica.

1.1.3. La protección del consumidor.

1.1.4. Instituciones que facilitan y promueven la actividad comercial.

1.1.5. Instituciones que informan y protegen al consumidor.

1.1.6. Instituciones que velan por el cumplimiento de la legislación comercial.

1.2. Aspectos organizativos: organización de las rutas de servicio.

1.2.1. La cita.

1.2.2. Aspectos administrativos: preparación de la documentación.

1.2.3. Delimitación del mercado.

1.2.4. Cumplimiento de objetivos de venta.

1.2.5. Estado de situación comercial del vendedor.

1.2.6. Análisis de los productos.

1.2.7. Análisis de los clientes.

1.2.8. Control del trabajo de los vendedores.

1.2.9. Autoevaluación del vendedor.

1.2.10. Control del ratio.

1.2.11. Otros documentos.

1.2.12. Gestión de la actividad.

1.3. Gastos de viaje: delimitación de los gastos del vendedor.

1.3.1. Control del volumen de ventas.

1.3.2. Control de otras dimensiones de ventas.

1.3.3. Comportamiento, eficacia, eficiencia.

1.3.4. El principio del iceberg.

Unidad 2. REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS

2.1. Comunicación y comportamiento del consumidor: introducción.

2.1.1. Elementos de comunicación.

2.1.2. El Proceso de comunicación.

2.1.3. Barreras de comunicación.

2.1.4. Niveles de comunicación.

2.1.5. Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.

2.1.6. Los sistemas de comunicación.

2.1.7. Tipos de reuniones.

2.2. Nociones de psicología aplicada a la venta

2.2.1. La persuasión.

2.2.2. La motivación.

2.2.3. Comportamiento de compra.

2.2.4. Factores que influyen en el comportamiento del consumidor.

2.2.5. Relación comprador-vendedor.

- 2.2.6. Comportamiento de compra y venta
- 2.3. El vendedor: perfil del vendedor.
 - 2.3.1. Motivaciones del vendedor.
 - 2.3.2. Medios de comunicación.
 - 2.3.3. Técnicas de afirmación de la personalidad.
- 2.4. Comportamiento de compra y venta.
 - 2.4.1. Comprador: móviles y motivaciones de compra.
 - 2.4.2. Hábitos de compra.
 - 2.4.3. Actitudes del consumidor.
 - 2.4.4. Tipologías de consumidores.
 - 2.4.5. La venta directa: introducción.
 - 2.4.6. La acogida. La argumentación.
 - 2.4.7. La demostración. El cierre de la venta.
- 2.5. El Seguimiento de la venta.
 - 2.5.1. Introducción.
 - 2.5.2. Cumplir lo acordado.
 - 2.5.3. Mantener la confianza.
 - 2.5.4. El servicio postventa.
 - 2.5.5. Las reclamaciones.
- 2.6. Marco jurídico de la venta.
 - 2.6.1. El contrato de compraventa.
 - 2.6.2. Compraventa civil.
 - 2.6.3. Compraventa mercantil.
 - 2.6.4. Regulación de la compraventa.
 - 2.6.5. Tipos de contrato de compraventa

¿Qué aprenderás?

Adquirir los conocimientos sobre los aspectos legales, administrativos y de organización y realización de la actividad comercial, además de ser capaz de orientar, asesorar y vender al cliente productos técnicos y efectuar el cierre y posterior seguimiento de la operación.