

# TEK16

## Gestión Comercial

**Descripción:** La acción comercial se ha convertido en una preocupación prioritaria en toda empresa orientada al mercado y que quiera sobrevivir en un entorno cambiante, internacionalizado y con un consumidor cada vez más exigente. Las empresas necesitan profesionales con la formación necesaria para gestionar y organizar la actividad de ventas.

**Nº de horas:**

50 horas

**Objetivos:**

- Conocer el marco jurídico de la actividad de un equipo de ventas.
- Confeccionar y organizar rutas de visita.
- Conocer e identificar adecuadamente la documentación de ventas.
- Conocer cuáles son los mejores métodos de prospección de clientes.
- Saber aplicar tácticas de ventas tanto en mailings como en un stand de una feria.
- Saber cómo rellenar un informe incluyendo los datos necesarios para la identificación, tanto de clientes, como de todo el desarrollo de la venta.
- Conocer qué son las cuotas de venta y las distintas clases que pueden existir, así como las características de cada una de ellas.
- Conocer qué es la remuneración por comisión y sus distintas variantes.

## **Contenido TEK16**

### **Gestión Comercial**

#### **Unidad Didáctica 1. Marco jurídico del la actividad de un equipo de ventas**

- 1.1. El agente comercial: marco jurídico
- 1.2. Viajante-Representante-Corredor (VRC)
- 1.3. Los representantes no estatuarios: marco jurídico

#### **Unidad Didáctica 2. Organización de las rutas de visita**

- 2.1. Los territorios
- 2.2. Los itinerarios de las ventas
- 2.3. Preparación previa a la visita

#### **Unidad Didáctica 3. La documentación**

- 3.1. Preparación de la documentación

#### **Unidad Didáctica 4. El trabajo sobre el terreno**

- 4.1. Visitar al cliente y ventas en ferias y exposiciones

#### **Unidad Didáctica 5. El cumplimiento del trabajo**

- 5.1. Resultados de la actividad
- 5.2. Remuneración de los vendedores

#### **Unidad Didáctica 6. Gestión de la actividad**

- 6.1. Gestión del tiempo
- 6.2. Gestión del sector
- 6.3. Productividad del sector