

# UF0030

## Organización de procesos de venta

**Descripción:** A través de este curso se conoce la organización del entorno comercial así como la gestión de la venta profesional. Por otro lado, se enseña la documentación propia de la venta de productos y servicios. Finalmente, se hace una exposición de cálculo y las aplicaciones propias de la venta.

**Nº de horas:**

60 horas

**Objetivos:**

Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.

Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.

Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.

## **Contenido UF0030**

### **Organización de procesos de venta**

#### **Unidad didáctica 1. Organización del entorno comercial**

- 1.1. Estructura del entorno comercial
- 1.2. Fórmulas y formatos comerciales
- 1.3. Evolución y tendencias de la comercialización
- 1.4. Estructura y proceso comercial en la empresa
- 1.5. Posicionamiento e imagen de marca
- 1.6. Normativa general sobre comercio
- 1.7. Derechos del consumidor

#### **Unidad didáctica 2. Documentación propia de la venta de productos y servicios**

- 2.1. Vendedor profesional
- 2.2. Organización del trabajo del vendedor profesional
- 2.3. Manejo herramientas gestión de tareas y planificación de visitas

#### **Unidad didáctica 3. Documentación propia de la venta de productos y servicios**

- 3.1. Documentos comerciales
- 3.2. Principales documentos propios de la compraventa
- 3.3. Normativa y documentación comercial
- 3.4. Elaboración de la documentación
- 3.5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

#### **Unidad didáctica 4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta**

- 4.1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
- 4.2. Cálculo de PVP (precio de venta al público)
- 4.3. Estimación de costes de la actividad comercial
- 4.4. Fiscalidad
- 4.5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales
- 4.6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial
- 4.7. Cálculo de comisiones comerciales
- 4.8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: Intereses
- 4.9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes
- 4.10. Herramientas e instrumentos. Cálculos aplicados a la venta

#### **Más Información:**

Unidad Formativa perteneciente al Certificado de profesionalidad de Actividades de venta. (COMV0108)

Según contenidos regulados y establecidos en el Real Decreto 1522/2011, de 31 de octubre, número 300 de 14 de diciembre de 2011, por el que se establecen cinco certificados de profesionalidad de la familia de la familia profesional Comercio y Marketing.