

## ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS

### **Descripción**

Los recursos técnicos de la fuerza de ventas siempre están supeditados a los recursos humanos, que son, en últimas, quienes realizan las acciones correspondientes a esta área de las compañías. Los segundos ejecutan sus acciones con ayuda de los primeros.

La fuerza de ventas debe elaborar las estrategias de venta que aplicarán sus equipos de vendedores. Se trata de políticas y directrices que se deben seguir de cara a los procesos de negociación con clientes, los cuales requieren de unidad y coherencia.

### **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 formulas comerciales adecuadas.

### **Audiencia**

Todo publico

### **Prerrequisitos**

No se requiere conocimientos previos

Acceso a internet

**Horas:** 20

### **Contenidos:**

**Unidad 1:** organización del entorno comercial

**Unidad 2:** gestión de la venta profesional

**Unidad 3:** documentación propia de la venta de productos y servicios

**Unidad 4:** calculo y aplicaciones propias de la venta