

ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTAS Y VENTA ONLINE



✓ DURACIÓN

155 horas

✓ LUGAR / CONTACTO

Torrent _ C/Tirant lo Blanc, 26
961571010

M^a Jesús Pons

info@betaformacion.com

✓ DIRIGIDO A

Jóvenes, beneficiarios del Sistema Nacional de Garantía Juvenil que buscan adquirir las habilidades necesarias para desempeñar las tareas de dependiente

✓ OBJETIVOS

- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

✓ METODOLOGÍA

A lo largo de esta acción formativa se empleará una metodología participativa y colaborativa y constructivista, basada en los siguientes principios metodológicos:

- 1.- Orientada al empleo
- 2.- Socializadora
- 3.- Significativa
- 4.- Abierta y flexible
- 5.- Gamificada
- 6.- Vivencial

Los principios metodológicos descritos, van a dirigir nuestra metodología específica: Learning by doing. Esta metodología propone una enseñanza basada en la acción. Para ello, se realizan simulaciones en el aula empleando el material específico que aportamos. De este modo, acercamos a los participantes a la realidad del puesto que van a cubrir convirtiéndolos en aprendices activos y, por consiguiente, en protagonistas de su propio aprendizaje.

✓ PRECIO

Gratuito

✓ TITULACIÓN OBTENIDA

- Diploma acreditativo ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTAS Y VENTA ONLINE.

Programa

Módulo 0. FORMACIÓN COMÚN

EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES SOCIALES (40 h)

Módulo 1. Habilidades personales

Módulo 2. Habilidades sociales

Módulo 3. Habilidades para la empleabilidad

HERRAMIENTAS SOCIAL MEDIA PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO (25 h)

Módulo 1. Desarrollo de la Marca Personal para el empleo y redes de contacto

Módulo 2. Habilidades mínimas para la búsqueda de empleo en Internet

Módulo 3. Taller redes sociales y empleo

Módulo 4. Taller Vídeo Currículum y Vídeo Conferencia

Módulo 5. Taller simulación proceso de selección a través de herramientas social media

Módulo 1. FORMACIÓN ESPECÍFICA. ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA (60H)

1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL.

1. Estructura del entorno comercial.
2. Fórmulas y formatos comerciales.
3. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.

4. Estructura y proceso comercial en la empresa.
5. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales.
6. Normativa general sobre comercio
7. Derechos del consumidor

2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL.

1. El vendedor profesional.
2. Organización del trabajo del vendedor profesional.
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.

3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

1. Documentos comerciales
2. Documentos propios de la compraventa.
3. Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.
4. Elaboración de la documentación
5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA.

1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta
2. Cálculo de PVP (Precio de venta al público). Estimación de costes de la actividad comercial.
3. Estimación de costes de la actividad comercial.
4. Fiscalidad

Programa

5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
7. Cálculo de comisiones comerciales.
8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.
9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes.
10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.

Módulo II. FORMACIÓN ESPECÍFICA. VENTA ONLINE (30H).

1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA.

1. Las relaciones comerciales a través de Internet.
2. Utilidades de los sistemas online.
3. Modelos de comercio a través de Internet.
4. Servidores online.

2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.

1. El internauta como cliente potencial y real.
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
3. Tiendas virtuales.
4. Medios de pago en Internet.
5. Conflictos y reclamaciones de clientes.
6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.