

Guía Docente

Organización de procesos de venta

Primera Convocatoria 2024/2025

Datos generales de la asignatura

Programa:	Dirección Comercial y Marketing
Asignatura:	Organización de procesos de venta
Medida:	4.0 ECTS
Carácter:	Obligatoria

Temario

01. Organización del entorno comercial

1.1. Estructura del entorno comercial

1.2. Fórmulas y formatos comerciales

1.3. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial

1.4. Estructura y proceso comercial en la empresa

Funciones del directivo. Hábitos directivos. Cualidades importantes para dirigir. Tipología de directivos. El trabajo de Planificación del Directivo. La importancia del equipo. Ventajas del trabajo en equipo- niveles de funcionamiento del equipo- tipos de grupos, roles y formación de equipos. Los comités. Los círculos de calidad. Grupos de trabajo autónomos. Los grupos informales. Reuniones del equipo de trabajo- Dirección de reuniones. Problemas de funcionamiento con los equipos. Trabajo en equipo y toma de decisiones. Teambuilding.

1.5. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales

1.6. Normativa general sobre comercio

1.7. Derechos del consumidor

02. Gestión de la venta profesional

2.1. Vendedor profesional

2.2. Organización del trabajo del vendedor profesional

2.3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

03. 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 usos habituales en la elaboración de la documentación comercial

3.4. Elaboración de la documentación

3.5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

CEIFOR ESTUDIOS

04. 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 para el cálculo aplicados a la venta

Equipo docente

Rafael Galobart Rubio

Julio Miguel Hurtado Ballesterero

Resultados de aprendizaje

Competencia básica

Competencias generales

Tener todos los conocimientos necesarios para la organización del proceso de venta (Competencias Instrumentales)

Podrá comunicarse en en la Organización del entorno comercial será capaz de comunicarse con los que realicen la publicidad y seo para analizar con ellos las tendencias comerciales y de marca. También con los asesores para contrastar que la documentación está correcta. (Competencias Interpersonales)

Aplicar en la práctica del proceso de venta los conocimientos adquiridos. (Competencias Sistémicas)

Conocimientos

Identificar cada aspecto clave que incide en el entorno comercial relacionado con las ventas con el propósito de aplicarlo en un contexto similar.

categorizar los distintos procesos implicados en una venta.

elegir que documentos propios de la venta se utilizan en cada proceso.

Destrezas

Organizar con éxito un proceso de venta (Plano Subjetivo)

Utilizar con soltura toda la documentación propia de la venta de productos y servicios, así como usar las herramientas e instrumentos tanto para la elaboración de la documentación como para los cálculos aplicados a la venta. (Plano Psicomotor)

CEIFOR ESTUDIOS

Actividades formativas		
Seminarios	Asíncrona	15.0
Trabajo en grupo	Asíncrona	22.0
Tutorías sobre trabajos	Asíncrona	6.0
Presentaciones en grupo	Asíncrona	8.0
Discusiones	Asíncrona	9.0
Tutorías	Asíncrona	4.0
Estudio de casos	Asíncrona	18.0
Clases magistrales	Asíncrona	10.0
Análisis de casos	Asíncrona	8.0

Actividades de evaluación
Examen tipo test
Estudios de caso
Presentación oral
Observación directa del desempeño
Examen escrito