

# Gestión comercial y ventas

Gestión comercial y ventas – MBSGCYV

- **¿Qué vas a aprender?**

- Conocer todos los procesos que intervienen en la gestión comercial
- Sacar partido de descuentos y promociones
- Nuevas herramientas de gestión comercial
- Conocer a tu cliente y adaptarte a sus necesidades
- Negociar y cerrar tratos favorables para todas las partes
- Habilidades que hacen a un buen vendedor

## TEMARIO

### GESTIÓN COMERCIAL

#### 1. INICIACIÓN AL PROCESO COMERCIAL

1.1. La venta dentro del marketing.

1.2. El cliente.

1.3. La dirección y el equipo de ventas.

1.4. Comunicación.

1.5. Servicio al cliente.

1.6. Perfil del vendedor.



## 2. DIRECCIÓN COMERCIAL DE VENTAS

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Misiones y responsabilidades de la dirección comercial.
- 2.3. Planificación estratégica de ventas.
- 2.4. Organización del equipo de ventas.
- 2.5. Selección del equipo de ventas.
- 2.6. Contratación e integración de los vendedores.
- 2.7. Formación en ventas.

## 3. GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

- 3.1. Conceptos básicos.
- 3.2. Presupuestos.
- 3.3. Territorios de ventas.
- 3.4. Cuotas de ventas.
- 3.5. Valoración del rendimiento de ventas.
- 3.6. Política retributiva.

## 4. DOCUMENTACIÓN COMERCIAL BÁSICA

- 4.1. Diferencias entre gasto, coste, pago e inversión.
- 4.2. Documentos relacionados con la compraventa.
- 4.3. Documentos relacionados con el cobro y pago.

## 5. FIJACIÓN DE PRECIOS Y CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

- 5.1. El precio.
- 5.2. Técnicas de fijación de precios.
- 5.3. Margen comercial y cálculo del P.V.P.
- 5.4. Descuentos y promociones.

## 6. NUEVAS TECNOLOGÍAS

- 6.1. Empresa y organización virtual.



- 6.2. e-business, e-commerce, e-service y modelos de venta.
- 6.3. ERP, CRM y e-CRM.
- 6.4. Soluciones en movilidad.

## **NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

### **1. CONCEPTOS BÁSICOS**

- 1.1. La negociación comercial.
- 1.2. Principales características de la negociación comercial.
- 1.3. Elementos de la negociación.
- 1.4. Tipos de negociación.
- 1.5. Lugar de la negociación.
- 1.6. El entorno de la negociación.
- 1.7. Principios de la negociación.

### **2. EL NEGOCIADOR**

- 2.1. Características del buen negociador.
- 2.2. Tipos básicos de negociadores.
- 2.3. Procedencia cultural.
- 2.4. Selección de los negociadores.

### **3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN**

- 3.1. Preparación.
- 3.2. Material de apoyo.
- 3.3. Desarrollo.
- 3.4. Cierre.
- 3.5. Acuerdo.

### **4. ESTRATEGIAS, TÁCTICAS Y COMUNICACIÓN**

- 4.1. Estrategias.



4.2. Tácticas.

4.3. Comunicación.

## **VENTA PERSONAL**

### **1. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL**

1.1. La venta y el marketing.

1.2. Comunicación externa empresarial.

1.3. Acciones de comunicación.

### **2. EL VENDEDOR**

2.1. El vendedor como comunicador.

2.2. Perfil del vendedor.

2.3. Ética y honestidad profesional

### **3. VENTA PERSONAL**

3.1. Tipos de venta.

3.2. La venta como proceso.

3.3. Comunicación interpersonal.

3.4. Equipo de ventas.

3.5. Teorías de la venta.

3.6. Fases de la venta personal.

### **4. CONCERTACIÓN DE VISITAS COMERCIALES**

4.1. Organización y planificación de la venta.

4.2. Prospección.

4.3. Fuentes de información.

4.4. El teléfono.

4.5. Concertar citas de ventas por teléfono.



## 5. ARGUMENTACIÓN Y DEMOSTRACIÓN DEL PRODUCTO

5.1. Argumentación.

5.2. Demostración del producto.

## 6. CIERRE DE LA VENTA

6.1. Consideraciones previas.

6.2. Signos de compra.

6.3. Técnicas de cierre.

6.4. Despedida.

