



Gestión comercial y ventas

Gestión comercial y ventas – MBSGCYV

- **200 horas**
- **495€**
- **¿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.

