



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Denominación de la Acción Formativa	OPERACIONES DE VENTA	
--	-----------------------------	--

Descripción de la Acción Formativa	
Modalidades:	A distancia
Nº de Horas:	80 horas
Material:	Pack de formación, manual

Objetivo del Curso

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 fórmulas comerciales adecuadas. Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización. Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos. Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa. Definir las variables y utilidades disponibles en Internet para la comercialización online de productos y servicios. Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas web y tiendas online, aplicando técnicas de ventas adecuadas. Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las relaciones de comercio electrónico.

Contenidos del Curso

Operaciones de venta. Organización de procesos de venta. Técnicas de venta. Venta on line



OPERACIONES DE VENTA