

La venta. Fundamentos para su gestión

La venta. Fundamentos para su gestión

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Objetivos:

Conocer los principios sobre los que se asienta la gestión de ventas para así poder llevarla a cabo de la mejor manera posible. ¿A quién va dirigido?: A los trabajadores del sector del comercio y a cualquier interesado en la materia. ¿Para qué capacita este título?: Para realizar la gestión de ventas. Otras caracteristicas: - Todas las unidades del manual son ilustradas con diversos ejemplos, cuadros y esquemas para así facilitar la comprensión y asimilación del contenido por parte del alumno.
- Supone un “reciclaje” y una actualización para profesionales del sector.
- Permite conocer más a fondo los principios y elementos sobre los que se desarrolla la gestión de ventas.
- El curso está indicado también para alumnos sin conocimientos previos en los aspectos específicos de la materia, que deseen adquirir una buena base el campo venta y comercio. Objetivos:

Adquirir conocimientos y habilidades referentes a la venta, saber organizar la venta y obtener rendimiento de la gestión de la venta, a través de retribuciones y ventas efectivas gracias a un control exhaustivo sobre los impagados, el proceso de ventas. Contenidos:

Introducción a la gestión comercial en la empresa El concepto de demanda y sus categorías. El comportamiento de compra. Nociones básicas sobre el concepto de segmentación de mercados. Conceptos esenciales en la gestión comercial. La publicidad: conceptos básicos. Actuaciones de gestión comercial en momentos difíciles. **Introducción a la empresa y venta** Definición de empresa. La empresa como organización. Elementos y funciones de una empresa. Tipos de empresas. El fin social de la empresa. Empresa. Medición de objetivos y cultura empresarial. Introducción al concepto de venta. La empresa y las ventas. Tipos de ventas. Características básicas para ser un buen vendedor. Venta y técnicas de comunicación. Publicidad en el proceso de venta. Las relaciones públicas, su uso en las ventas. Equipo de ventas. Factores determinantes de la compra. Necesidad, motivación y compra. Cualidades, ventajas y prioridades. Cualidades de los productos. Ciclo de vida de los productos. **Marco jurídico legal del comercio** El código de comercio. ¿quién puede ejercer la actividad comercial?. Requisitos para el desarrollo de la actividad comercial. Ley general para la defensa de los

© icaformación2026

consumidores y usuarios (lgdcu). Órganos reguladores del comercio. La defensa de la competencia. Compendio de leyes básicas para el desarrollo del comercio **¿qué papel juega el consumidor en el proceso de venta?** Concepto de consumidor. Orígenes del concepto de consumidor. El comportamiento del consumidor. Tipos de consumidor. La decisión de compra. El target group. La segmentación de mercados. **La organización en la venta** ¿qué se entiende por territorio de ventas?. Distribución de territorios. Los itinerarios de las ventas: las rutas. Trazado de rutas. Tipos de rutas. ¿cómo concertamos la cita con el cliente?. La planificación del vendedor. Consejos para su optimización. **La administración en las ventas** Preparación de la documentación en la venta. Delimitación del mercado y cumplimiento de los objetivos de venta. Control de ratios. Otros tipos de documentación. **Gestión de la actividad** Gastos de viaje. Gastos del vendedor. Elementos condicionadores de gastos en la venta. Clases y tratamiento de los gastos. Organización y control del vendedor. Control de impagados. Eficacia y eficiencia. **Equipos de ventas y retribuciones** Composición y organización del equipo de ventas y estrategias. Dirección y selección del equipo de ventas. Formación del equipo de ventas. Motivación del equipo de ventas. Métodos de remuneración del equipo de ventas.

© icaformación2026