

# LA VENTA FUNDAMENTOS PARA SU GESTIÓN

70  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

---

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.

## 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

---

UNIDAD 1: Introducción a la gestión comercial en la empresa

UNIDAD 2: Introducción a la empresa y venta

UNIDAD 3: Marco jurídico legal del comercio

UNIDAD 4 ¿Qué papel juega el consumidor en el proceso de venta?

UNIDAD 5: La organización en la venta

UNIDAD 6: La administración en las ventas

UNIDAD 7: Gestión de la actividad

UNIDAD 8: Equipos de ventas y retribuciones