

Duración

50 horas

Objetivos

Desarrollar los procesos básicos de organización y gestión de su actividad comercial y utilizar eficazmente técnicas de prospección del mercado y del cliente potencial.

Contenidos

- ☑ **Aspectos Legales.**
 - ✓ Marco Jurídico del Comercio.
 - ✓ Requisitos para el Ejercicio de la Actividad Comercial.
 - ✓ Normativa Comercial Básica.
 - ✓ La Protección del Consumidor.
 - ✓ Instituciones que Facilitan y Promueven la Actividad Comercial.
 - ✓ Instituciones que Informan y Protegen al Consumidor.
 - ✓ Instituciones que Velan por el Cumplimiento de la Legislación Comercial.

- ☑ **Aspectos Organizativos.**
 - ✓ Organización de las Rutas de Servicio.
 - ✓ La Cita.

- ☑ **Aspectos Administrativos.**
 - ✓ Preparación de la Documentación.
 - ✓ Delimitación del Mercado.
 - ✓ Cumplimiento de Objetivos de Venta.
 - ✓ Estado de Situación Comercial del Vendedor.
 - ✓ Análisis de los Productos. Análisis de los Clientes.
 - ✓ Control del Trabajo de los Vendedores.
 - ✓ Autoevaluación del Vendedor.
 - ✓ Control del Ratio. Otros Documentos.

- ☑ **Gestión de la Actividad.**
 - ✓ Gastos de Viaje.
 - ✓ Delimitación de los Gastos del Vendedor.
 - ✓ Control del Volumen de Ventas.
 - ✓ Control de otras Dimensiones de Ventas.
 - ✓ Comportamiento, Eficacia, Eficiencia. El Principio del Iceberg.