

## DESCRIPCIÓN

---

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

## 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

---

UNIDAD 1: 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.

UNIDAD 2: ASPECTOS ORGANIZATIVOS: Organización de las Rutas de Servicio - La Cita.

UNIDAD 3: 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.

UNIDAD 4: 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.