

Curso: Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial.

Familia Profesional: Comercio y Marketing

Modalidad: On-line (Teleformación)

Duración: 25 horas

Contenidos:

1. Marco económico del comercio y la intermediación comercial

1.1 El sector del comercio y la intermediación comercial:

1.1.1 Características del comercio al por menor.

1.1.2 Características del comercio al por mayor.

1.1.3 Intermediación comercial: figuras habituales y características.

1.2 El sistema de distribución comercial en la economía:

1.2.1 Factores y funciones de la distribución.

1.2.2 Formas y canal de distribución

1.2.3 Los intermediarios y sus funciones.

1.2.4 La gestión del canal de distribución.

1.2.5 Relaciones en el canal de distribución.

1.3 Fuentes de información comercial.

1.4 El comercio electrónico:

1.4.1 Relaciones comerciales entre empresas (B2B) y

1.4.2 Relaciones comerciales con clientes (B2C).

1.4.3 Relaciones y trámites con la administración (B2A).

2. Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación

2.1 El entorno de la actividad:

2.1.1 El microentorno.

2.1.2 El macroentorno.

2.2 Análisis de mercado:

2.2.1 La identificación de segmentos de mercado: el público objetivo.

2.2.2 El análisis de la competencia.

2.2.3 Posicionamiento estratégico y cuotas de mercado.

2.3 Oportunidades de negocio:

2.3.1 La necesidad de intermediación y comercialización.

2.3.2 Externalización de la fuerza de ventas y atención al cliente.

2.3.3 Análisis DAFO de las oportunidades de negocio.

2.4 Formulación del plan de negocio:

2.4.1 Objetivos y metas.

2.4.2 Misión del negocio.

2.4.3 Visión del negocio.

2.4.4 Previsión de necesidades de inversión.

- 2.4.5Previsión de ventas: objetivos a alcanzar.
- 2.4.6La diferenciación el producto.
- 2.4.7Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
- 2.4.8Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

3. Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial.

3.1Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico:

- 3.1.1Comercio interior
- 3.1.2Comercio internacional

3.2Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia:

- 3.2.1El agente comercial
- 3.2.2El distribuidor
- 3.2.3Otras figuras.

3.3El contrato de agencia comercial:

- 3.3.1Formalización del contrato: elementos y cláusulas habituales.
- 3.3.2Actuación del agente: obligaciones y derechos de las partes.
- 3.3.3Sistema de remuneración.
- 3.3.4Extinción del contrato.

3.4El código deontológico del agente comercial:

- 3.4.1La colegiación del agente.

3.5Otros contratos de intermediación:

- 3.5.1Contrato de distribución.
- 3.5.2Contrato de comisión.

3.6Trámites administrativos previos para ejercer la actividad:

- 3.6.1Obtención de licencias.
- 3.6.2Permisos y reglamentación de la actividad.

4. Dirección comercial y logística comercial.

4.1Planificación y estrategias comerciales:

- 4.1.1Planificación estratégica y marketing: variables de marketing.
- 4.1.2Plan estratégico de ventas: objetivos comerciales y objetivos de ventas.
- 4.1.3Presupuesto de ventas.

4.2Promoción de ventas:

- 4.2.1Objetivos.
- 4.2.2Acciones promocionales: efectos y costes.
- 4.2.3Elaboración del argumentario comercial.

4.3La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios.

- 4.3.1Gestión del ciclo de ventas según el tipo de producto y servicios.
- 4.3.2Obsolescencia, caducidad, campañas periódicas, innovaciones y entrada de nuevos productos.
- 4.3.3Las existencias de productos almacenados, el stock.
- 4.3.4Documentación y procedimiento administrativo de pedidos.
- 4.3.5Ratios de gestión de pedidos y control de stocks.

4.4Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales.

- 4.4.1Aplicaciones para la gestión de las relaciones con clientes CRM (Customer Relationship Management).

- 4.5 Redes al servicio de la actividad comercial:
 - 4.5.1 Redes y asociacionismo corporativo
 - 4.5.2 Actitud y capacidad emprendedora