



INESEM
Instituto Europeo de
Estudios Empresariales

Experto en Gestión de la Compraventa

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

Experto en Gestión de la Compraventa

Duración: 180 horas

Precio: 0 € *

Modalidad: A distancia

* 100 % bonificable para trabajadores.

Descripción

Formación para la mejora de las estrategias relacionadas con la gestión de compraventa, marcando siempre como objetivo la satisfacción del cliente. Con este curso conseguirá aprender y manejarse en cuestiones relacionadas con el IVA o la formación de su propio equipo de ventas, ayudándole en la selección, formación y motivación del mismo, así como adentrándose en cuestiones referidas a la remuneración del personal. La comunicación en la compraventa es un factor esencial para desempeñar una buena función, por lo que conoceremos las tácticas más adecuadas en cuanto a comunicación de ventas, negociación, gestión y tratamiento de la información.



A quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

Objetivos

- Conocer la legislación mercantil vigente.
- Adentrarnos en las características del contrato mercantil, el aprovisionamiento y el mercado en general.
- Manejar la terminología adecuada acerca del Impuesto sobre el Valor Añadido .
- Planificar el sistema de ventas.
- Conocer la estructura de red de ventas.
- Seleccionar, formar y motivar al equipo de ventas.
- Manejar los términos de remuneración del personal de ventas.
- Ampliar conocimientos en torno a la comunicación más adecuada en la compraventa.
- Negociar las técnicas de venta, gestionar y tratar la información.

Para que te prepara

El presente curso prepara al alumno para la gestión de la compraventa de productos o servicios, para conocer la legislación mercantil vigente al respecto de la compraventa, así como del Impuesto sobre el Valor Añadido. Además podrá adquirir los conocimientos necesarios para planificar y seleccionar el sistema y equipo de ventas, junto a las técnicas adecuadas de comunicación y negociación en la compraventa.

Salidas laborales

Profesionales de la compraventa, ya sean directores, jefes de departamento, dependientes o encargados de almacén, entre otros.

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).



Forma de subvención

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

Metodología

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 donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% del total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Gestión de la Compraventa'
- Cuaderno de ejercicios



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

Campus virtual online

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

TEMA 1. MARCO JURÍDICO GENERAL

Introducción.

Requisitos y normativas comerciales.

Instituciones comerciales.

Protección y derechos del consumidor.

TEMA 2. EL CONTRATO MERCANTIL

Introducción.

Contrato de compraventa.

Contrato de seguro.

Leasing y Renting.

Extinción de contratos.

TEMA 3. EL MERCADO

Introducción.

Tipos de mercado.

Estrategias.

El precio.

TEMA 4. APROVISIONAMIENTO

Introducción.

Proveedores.

Proceso documental de las compras.

Formas de pago.

TEMA 5. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

Introducción.

Base imponible.

Tipos de IVA y deducciones.

Obligaciones del sujeto pasivo.

Régimen simplificado y otros regímenes especiales.

Factura y libros de registro del IVA.

Declaración y liquidación del IVA. Modelos oficiales.

TEMA 6. PLANIFICACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

Introducción.

Determinación cualitativa del mercado.

Determinación cuantitativa del mercado.

Determinación del tamaño de la fuerza de ventas.

TEMA 7. ESTRUCTURA DE LA RED DE VENTAS

Introducción.

Organización horizontal.

Organización vertical.

Vendedores sobre el terreno.

Cuotas de venta.

TEMA 8. SELECCIÓN, FORMACIÓN Y MOTIVACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

Selección del equipo de ventas.

Formación de los vendedores.

Gestión y motivación del equipo de ventas.

TEMA 9. REMUNERACIÓN DEL PERSONAL DE VENTAS

Remuneración y rendimiento del vendedor.

Características de un plan de remuneraciones.

Instrumentos de remuneración.

Complementos de la remuneración: incentivos no monetarios.

Preparación de un plan de remuneraciones.

TEMA 10. COMUNICACIÓN EN LA COMPRAVENTA

Introducción.

Comunicación directa.

Comunicación indirecta.

Promoción de ventas.

Organización de una campaña publicitaria.

TEMA 11. NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTA

Habilidades comerciales.

Negociación comercial.

Técnicas de venta.

TEMA 12. GESTIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Cierre de la venta.

Técnicas y tipos de cierre.

Técnicas y tipos de cierre para clientes difíciles.