



e-VENDOR

Escuela Virtual de Vendedores

Programa formativo desarrollado basado en el Certificado Profesional de ACTIVIDADES DE VENTA – Real Decreto 1377/2008 de 1 de Agosto, BOE NÚMERO 223 de 15 de Septiembre, de la familia profesional de Comercio y Marketing.

PLAN
AVANZA2,»»



Módulo 1: Organización de procesos de venta.

(60 horas)

- UD 1. Organización del entorno comercial
- UD 2. Gestión de la venta profesional
- UD 3. Documentación propia de la venta de productos y servicios
- UD 4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Módulo 2: Técnicas de venta.

(70 horas)

- UD 1. Procesos de venta
- UD 2. Aplicación de técnicas de venta
- UD 3. Seguimiento y fidelización de clientes
- UD 4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

Módulo 3: Venta online.

(30 horas)

- UD 1. Internet como canal de venta
- UD 2. Diseño comercial de páginas web

Módulo 4: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.

(40 horas)

- UD 1. Gestión de stocks e inventarios
- UD 2. Almacenaje y distribución interna de productos

Módulo 5: Animación y presentación del producto en el punto de venta.

(60 horas)

- UD 1. Organización del punto de venta
- UD 2. Animación básica en el punto de venta
- UD 3. Presentación y empaquetado de productos para la venta
- UD 4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

Módulo 6: Operaciones de caja en la venta.

(40 horas)

- UD 1. Caja y Terminal Punto de Venta
- UD 2. Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta

Módulo 7: Gestión de la atención al cliente / consumidor.

(60 horas)

- UD 1. Procesos de atención al cliente/consumidor
- UD 2. Calidad en la prestación del servicio de atención al cliente
- UD 3. Aspectos legales en relación con la atención al cliente

Módulo 8: Técnicas de información y atención al cliente / consumidor.

(60 horas)

- UD 1. Gestión y tratamiento de la información del cliente/consumidor
- UD 2. Técnicas de comunicación a clientes/consumidores

Módulo 9: Inglés profesional para actividades de venta

(90 horas)

- UD 1. Atención al cliente/consumidor en inglés
- UD 2. Aplicación de técnicas de venta en inglés
- UD 3. Comunicación comercial escrita en inglés



Centro Gestor:

C. Marqueses de Barberá, 43- 08210

Barberá del Vallés, Barcelona

T: 937 192 107 F: 937 192 108

UD= Unidad Didáctica