



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Experto en Gestión de la Compraventa

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Curso dirigido a profesionales del área de compraventa de productos o servicios que busquen ampliar sus competencias mediante los conocimientos necesarios para planificar y seleccionar el sistema y el equipo comercial, así como las técnicas adecuadas de comunicación y negociación en la compraventa. De este modo podrán conocer la legislación mercantil vigente, las características del contrato mercantil, el aprovisionamiento y el mercado en general, la terminología adecuada acerca del Impuesto sobre el Valor Añadido, la planificación y la estructura del sistema de red de ventas, cómo seleccionar, formar y motivar al equipo de ventas, las claves del proceso de negociación, etc.

### CONTENIDOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO GENERAL

1. Introducción
2. Requisitos y normativas comerciales
3. Instituciones comerciales
4. Protección y derechos del consumidor

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO MERCANTIL

1. Introducción
2. Contrato de compraventa
3. Contrato de seguro
4. Leasing y Renting
5. Extinción de contratos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MERCADO

1. Introducción
2. Tipos de mercado
3. Estrategias
4. El precio

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. APROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Proveedores
3. Proceso documental de las compras
4. Formas de pago

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Introducción
2. Base imponible
3. Tipos de IVA y deducciones
4. Obligaciones del sujeto pasivo
5. Régimen simplificado y otros regímenes especiales
6. Factura y libros de registro del IVA
7. Declaración y liquidación del IVA. Modelos oficiales

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

1. Introducción

2. Determinación cualitativa del mercado
3. Determinación cuantitativa del mercado
4. Determinación del tamaño de la fuerza de ventas

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESTRUCTURA DE LA RED DE VENTAS

1. Introducción
2. Organización horizontal
3. Organización vertical
4. Vendedores sobre el terreno
5. Cuotas de venta

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. SELECCIÓN, FORMACIÓN Y MOTIVACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Selección del equipo de ventas
2. Formación de los vendedores
3. Gestión y motivación del equipo de ventas

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. REMUNERACIÓN DEL PERSONAL DE VENTAS

1. Remuneración y rendimiento del vendedor
2. Características de un plan de remuneraciones
3. Instrumentos de remuneración
4. Complementos de la remuneración: incentivos no monetarios
5. Preparación de un plan de remuneraciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. COMUNICACIÓN EN LA COMPRAVENTA

1. Introducción
2. Comunicación directa
3. Comunicación indirecta
4. Promoción de ventas
5. Organización de una campaña publicitaria

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTA

1. Habilidades comerciales
2. Negociación comercial
3. Técnicas de venta

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. GESTIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

1. Cierre de la venta
2. Técnicas y tipos de cierre
3. Técnicas y tipos de cierre para clientes difíciles



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)