



**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
E-mail: info@academiaintegral.com.es