



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Curso de Retail Sales Management

Información gratis Curso de Retail Sales Management

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

Curso de Retail Sales Management

Duración: 200 horas

Precio: 199 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

Descripción

Este CURSO DE RETAIL SALES MANAGEMENT le ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el entorno de comercio minorista y desea aprender las técnicas y procesos de venta oportunos que le permitan tener éxito en el sector este es su momento, con el Curso de Retail Sales Management podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta labor de la manera posible. Debido a la gran competencia que existe en el comercio minorista, es importante que los profesionales del entorno desarrollen ciertas técnicas que les ayuden a diferenciarse de la competencia y les haga obtener una ventaja competitiva frente a ella, que así el cliente vea en el negocio una oportunidad de comprar mejor.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

A quién va dirigido

El CURSO ONLINE DE RETAIL SALES MANAGEMENT está dirigido a profesionales del mundo de la gestión del pequeño comercio que deseen seguir adquiriendo formación sobre la materia y especializarse en los procesos y técnicas de venta.

Objetivos

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.
- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de Internet.
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos.
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa.
- Gestionar la selección y formación del personal de promoción necesario para el desarrollo de la campaña promocional, de acuerdo con las especificaciones definidas.
- Controlar la eficiencia de las acciones promocionales estableciendo medidas para optimizar la gestión de la actividad y alcanzar los objetivos previstos en el plan de marketing.

Para que te prepara

Este CURSO ONLINE DE RETAIL SALES MANAGEMENT le prepara para conocer a fondo el entorno del comercio minorista en relación con las técnicas y procesos de venta que le ayudarán a desenvolverse independientemente en el sector, prestando un servicio de calidad al cliente y satisfaciendo sus necesidades.

Salidas laborales

Comercio minorista / Experto en ventas / Marketing / Comercio.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

Titulación

Doble Titulación Expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

CUALIFICA2



Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber 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 institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

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 dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Retail Sales Management Vol. 1'
- Manual teórico 'Retail Sales Management Vol. 2'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

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 plan 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 en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Curso de Retail Sales Management

www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mate del mismo.

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 de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

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.

Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESOS DE VENTA

1. Tipos de venta

- 1.- La venta presencial
- 2.- La venta fría
- 3.- La venta en establecimientos
- 4.- La venta sin establecimiento
- 5.- La venta no presencial

2. Fases del proceso de venta

- 1.- Aproximación al cliente, desarrollo y cierre de la venta
- 2.- Fases de la venta no presencial

3. Preparación de la venta

- 1.- Conocimiento del producto
- 2.- Conocimiento del cliente

4. Aproximación al cliente

- 1.- Detección de necesidades del consumidor
- 2.- Clasificación de las necesidades de Maslow
- 3.- Hábitos y comportamiento del consumidor
- 4.- El proceso de decisión de compra
- 5.- Comportamiento del vendedor y consumidor en el punto de venta
- 6.- Observación y clasificación del cliente

5. Análisis del producto/servicio

- 1.- Tipos de productos según el punto de venta y establecimiento
- 2.- Atributos y características de productos y servicios
- 3.- Características del producto según el CVP (Ciclo de vida de producto)
- 4.- Formas de presentación: envases y empaquetado
- 5.- Condiciones de utilización
- 6.- Precio. Comparaciones
- 7.- Marca
- 8.- Publicidad

6. El argumentario de ventas

- 1.- Información del producto al profesional de la venta
- 2.- El argumentario del fabricante
- 3.- Selección de argumentos de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

1. Estructura del entorno comercial
 - 1.- Sector comercio
 - 2.- Comercialización en otros sectores
 - 3.- Agentes
 - 4.- Relaciones entre los agentes
2. Representación comercial
3. Distribución comercial
4. Franquicias
5. Asociacionismo
6. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial
7. Fuentes de información y actualización comercial
8. Estructura y proceso comercial en la empresa
9. Posicionamiento del producto, servicio y los establecimientos comerciales
10. Normativa general sobre comercio
 - 1.- Ley de Ordenación del Comercio Minorista
 - 2.- Ventas especiales
 - 3.- Normativa local en el comercio minorista
11. Devoluciones
12. Garantía

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Documentos comerciales
 - 1.- Documentación de los clientes
 - 2.- Documentación de los productos y servicios
 - 3.- Documentos de pago
2. Documentos propios de la compraventa
 - 1.- Orden de pedido
 - 2.- Factura
 - 3.- Recibo
 - 4.- Justificantes de pago
3. Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial
4. Elaboración de la documentación
 - 1.- Elementos y estructura de la documentación comercial
 - 2.- Orden y archivo de la documentación comercial
5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA

1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta
 - 1.- Sumas, restas, multiplicaciones y divisiones
 - 2.- Tasas, porcentajes
2. Cálculo de PVP (precio de venta al público)
 - 1.- Concepto

- 2.- Precio mínimo de venta
- 3.- Precio competitivo
3. Estimación de costes de la actividad comercial
 - 1.- Costes de fabricación y costes comerciales
 - 2.- Costes de visitas y contacto
 - 3.- Promociones comerciales y animación
4. Fiscalidad
 - 1.- IVA
 - 2.- Impuestos especiales
5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales
6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial
7. Cálculo de comisiones comerciales
8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses
9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes
 - 1.- Control y seguimiento de costes márgenes y precios
10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta
 - 1.- Funciones de cálculo del TPV (Terminal Punto de venta)
 - 2.- Hojas de cálculo y aplicaciones informáticas de gestión de la información comercial
 - 3.- Utilización de otras aplicaciones para la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

1. El vendedor profesional
 - 1.- Tipos de vendedor
 - 2.- Tipos de vendedor en el plano jurídico
 - 3.- Habilidades, aptitudes y actitudes personales
 - 4.- Formación de base y perfeccionamiento del vendedor
 - 5.- Autoevaluación, control y personalidad
 - 6.- Carrera profesional e incentivos profesionales
2. Organización del trabajo del vendedor profesional
 - 1.- Planificación del trabajo
 - 2.- Gestión de tiempos y rutas
 - 3.- La visita comercial
 - 4.- Captación de clientes y tratamiento de la información comercial derivada
 - 5.- Gestión de la cartera de clientes
 - 6.- Las aplicaciones de gestión de las relaciones con clientes (CRM Customer Relationship Management)
 - 7.- Planning de visitas
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

1. Presentación y demostración del producto/servicio
 - 1.- Concepto
 - 2.- Tipos de presentación de productos
 - 3.- Diferencias entre productos y servicios

2. Demostraciones ante un gran número de clientes
 - 1.- Diferencias entre presentaciones a un pequeño y gran número de interlocutores
 - 2.- Criterios a considerar en el diseño de las presentaciones
 - 3.- Aplicaciones de presentación
3. Argumentación comercial
 - 1.- Tipos y formas de argumentos
 - 2.- Tipos y forma de objeciones
4. Técnicas para la refutación de objeciones
5. Técnicas de persuasión a la compra
6. Ventas cruzadas
 - 1.- Ventas adicionales
 - 2.- Ventas sustitutivas
7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
 - 1.- Aptitudes del comunicador efectivo
 - 2.- Barreras y dificultades de la comunicación comercial presencial
 - 3.- La comunicación no verbal
 - 4.- Técnicas para la comunicación no verbal a través del cuerpo
8. Técnicas de comunicación no presenciales
 - 1.- Recursos y medios de comunicación no presencial
 - 2.- Barreras en la comunicación no presencial
 - 3.- La sonrisa telefónica
 - 4.- La comunicación comercial escrita

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Comunicación comercial
 - 1.- Publicidad y promoción
 - 2.- Políticas de Marketing directo
2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo
3. La promoción del fabricante y del establecimiento
 - 1.- Diferencias
 - 2.- Relaciones beneficiosas
4. Formas de promoción dirigidas al consumidor
 - 1.- Información
 - 2.- Venta
 - 3.- Lanzamiento
 - 4.- Notoriedad
5. Selección de acciones
 - 1.- Temporadas y ventas estacionales
 - 2.- Degustaciones y demostraciones en el punto de venta
6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial
 - 1.- Tipos de animación y clientes del punto de venta
 - 2.- Áreas de bases: expositores, góndolas, vitrinas isletas

- 3.- Indicadores visuales productos ganchos, decoración
- 4.- Centros de atención e información en el punto de venta
- 7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

- 1. Definición y alcance del merchandising
- 2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta
 - 1.- Stoppers
 - 2.- Pancartas
 - 3.- Adhesivos
 - 4.- Displays
 - 5.- Stands
 - 6.- Móviles
 - 7.- Banderola
 - 8.- Carteles, entre otros
- 3. Técnicas de rotulación y serigrafía
 - 1.- Tipos de letras
 - 2.- Forma y color para folletos
 - 3.- Cartelística en el punto de venta
- 4. Mensajes promocionales
 - 1.- Mensaje publicitario-producto
 - 2.- Mecanismos de influencia: reflexión y persuasión
 - 3.- Reglamentación de la publicidad y promoción en el punto de venta
- 5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES

- 1. Criterios de control de las acciones promocionales
- 2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros
 - 1.- Rotación en el lineal
 - 2.- Margen bruto
 - 3.- Tasa de marca
 - 4.- Ratios de rotación
 - 5.- Rentabilidad bruta
- 3. Análisis de resultados
 - 1.- Ratios de control de eficacia de las acciones promocionales
- 4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta
- 5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE

- 1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa/establecimiento
- 2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales
- 3. Páginas web comerciales e informativas
- 4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual
- 5. Elementos de la promoción online

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- 1.La confianza y las relaciones comerciales
 - 1.- Fidelización de clientes
 - 2.- Relaciones con el cliente y calidad del servicio: clientes prescriptores
 - 3.- Servicios post-venta
- 2.Estrategias de fidelización
 - 1.- Marketing relacional
 - 2.- Tarjetas de puntos
 - 3.- Promociones
- 3.Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing
- 4.Establecimiento de las características de cada módulo de la gestión de relaciones con el cliente (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 12. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE VENTA

- 1.Conflictos y reclamaciones en la venta
 - 1.- Tipología: quejas y reclamaciones
 - 2.- Diferencias y consecuencias
- 2.Gestión de quejas y reclamaciones
 - 1.- Normativa de protección al consumidor
 - 2.- Derechos de los consumidores
 - 3.- Documentación y pruebas
 - 4.- Las hojas de reclamaciones
 - 5.- Tramitación: procedimiento y consecuencias de las reclamaciones
 - 6.- OMIC: Oficinas municipales de información al consumidor
- 3.Resolución de reclamaciones
 - 1.- Respuestas y usos habituales en el sector comercial
 - 2.- Resolución extrajudicial de reclamaciones: Ventajas y procedimiento
 - 3.- Juntas arbitrales de consumo

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Canales, Comercial, Comercio, Compraventa, distribución, Empaquetado, Envases, Gestión, marca, Marketing, Precio, Ventas

Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso de Retail Sales Management



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Curso de Retail Sales Management



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200