



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Experto en Gestión de la Compraventa

Información gratis Experto en Gestión de la Compraventa

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

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

Experto en Gestión de la Compraventa

Experto en Gestión de la Compraventa

Duración: 180 horas

Precio: 199 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Experto en Gestión de la Compraventa

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 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.

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 Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

A quién va dirigido

El curso en Gestión de la Compraventa está dirigido a profesionales del área de la compraventa que busquen ampliar sus habilidades conocimientos. A personas con responsabilidades en pequeñas y medianas empresas (PYMES) que busquen potenciar sus estrategias de venta, distribución, publicidad, etc. En general, al cualquier persona interesada en enfocar su actividad laboral en este campo.

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 de gestión de la compraventa 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.

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

Experto en Gestión de la Compraventa

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 Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Experto en Gestión de la Compraventa



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 Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Experto en Gestión de la Compraventa

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Gestión de la Compraventa'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Experto en Gestión de la Compraventa

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 Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Experto en Gestión de la Compraventa

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 Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

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.

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

Experto en Gestión de la Compraventa

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:

Albarán, añadido, Aprovisionamiento, base, Carta, Cliente, Código, Comercial, Comercio, comprador, Compraventa, Comunicación, consumidor, Contrato, crédito, Débito, electrónico, equipo, Estrategias, Estructura, Extinción, Factura, Formación, Formas, Fuerza, habilidades, Horizontal, Imponible, impuesto, Instrumentos, IVA, Leasing, mercado, Mercantil, Monedero, Motivación, Normativa, Organización, pago, Pasivo, Pedido, Plan, Precio, Proveedores, Recibo, Remuneración, Renting, seguro, selección, Sistema, Sujeto, usuario, valor, vendedor, Ventas, Vertical

Información gratis Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Experto en Gestión de la Compraventa



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 Experto en Gestión de la Compraventa



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200