



# Curso Gestión de la Compra Venta

## Temario



◆ **OBJETIVOS DEL CURSO:**

El Objetivo General del Curso es que los participantes adquieran los conocimientos, habilidades y actitudes, relacionadas gestionar las operaciones de compraventa de productos y/o servicios.

- Identificar y seleccionar proveedores potenciales de acuerdo con criterios establecidos y negociar determinados aspectos en la operación de compra según especificaciones recibidas.
- Establecer un sistema eficaz de información que apoye las actividades de compraventa.
- Elaborar y organizar el plan de acción en la operación de venta de acuerdo con los objetivos de la organización
- Programar y/o impartir la formación y el perfeccionamiento del equipo de ventas, de acuerdo con especificaciones recibidas.
- Intervenir en el proceso de negociación de la venta, cerrando aspectos de la operación que requieren decisiones de su responsabilidad, para llegar a establecer una relación comercial en las mejores condiciones, aplicando las técnicas de negociación y comunicación adecuadas.
- Controlar el desarrollo y evolución de las actuaciones del equipo de ventas para optimizar la actividad y alcanzar los objetivos previstos.
- Controlar el cumplimiento de las condiciones pactadas con los proveedores, verificando que los suministros se ajusten a los pedidos realizados.



◆ **TEMARIO GENERAL**

✘ **MÓDULO 1 Introducción a la compraventa** 7 horas

**Unidad didáctica Nº 1: La función comercial, Las ventas y compras**  
7 horas

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**  
**EXAMEN**

✘ **MÓDULO 2 La comunicación en las relaciones comerciales**, 14 horas

**Unidad didáctica Nº 2: Concepto, proceso y objetivos de la comunicación. La comunicación en las empresas, Relaciones comerciales. Análisis de las fases de comunicación**  
7 horas

**Unidad didáctica Nº 3: Comunicación oral, Telemarketing y comunicación no verbal**  
7 horas

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**  
**EXAMEN**

✘ **MÓDULO 3 Comunicación en las relaciones comerciales 2º** 8 horas

**Unidad didáctica Nº 4: Comunicación escrita, Cartas comerciales, medios más utilizados.** 7 horas

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**  
**EXAMEN**



✘ **MÓDULO 4 La Negociación** 14 horas

**Unidad didáctica Nº 5: Concepto de la negociación, variable y reglas básicas. 7 Horas**

**Unidad didáctica Nº 6: Análisis del proceso de negociación, Ambito, límites y tácticas en la negociación. 7 Horas**

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**

**EXAMEN**

✘ **MÓDULO 5 Análisis de los contratos de compraventa** 16 horas

**Unidad didáctica Nº 7: Concepto del contrato de compraventa y sus elementos 8 horas**

**Unidad didáctica Nº 8: Fases de formación de un contrato, Estructura y el contenido. Obligaciones de las partes. Transmisión del riesgo, causas de extinción, Análisis de los contratos. Otros contratos. 8 horas**

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**

**EXAMEN**

✘ **MÓDULO 6 El archivo** 8 horas

**Unidad didáctica Nº 9: Conceptos, Tipos de archivos, Programas de Gestión comercial, telecomunicaciones y redes. 8 horas**

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**

**EXAMEN**



✘ **MÓDULO 7 Las compras en la empresa: El aprovisionamiento**

16 horas

Unidad didáctica Nº 10: El aprovisionamiento, el proceso de compra, los parámetros de decisión. 8 Horas

Unidad didáctica Nº 11: Determinación de las necesidades, selección de proveedores, evolución de ofertas, Negociación y seguimiento de la compra 8 Horas

TUTOR: María José López Cureses

Actividades

EXAMEN

✘

✘ **MÓDULO 8 Las ventas en la empresa** 16 horas

Unidad didáctica Nº 12: La venta y el Marketing. Funciones del vendedor. Proceso y preparación de las ventas. 8 horas

Unidad didáctica Nº 13: Desarrollo de la entrevista, seguimiento de la venta. 8 horas

TUTOR: María José López Cureses

Actividades

EXAMEN

✘ **MÓDULO 9 El responsable de ventas** 8 horas

Unidad didáctica Nº 14: Funciones del responsable de ventas 8 horas

TUTOR: María José López Cureses

Actividades

EXAMEN

✘ **MÓDULO 10 Formación del equipo de ventas** 7 horas

Unidad didáctica Nº 15: Programa de formación, formación sobre el terreno. 7 horas

TUTOR: María José López Cureses



**Actividades**  
**EXAMEN**

✘ **MÓDULO 11 Control del equipo de ventas** 7 horas

**Unidad didáctica Nº 16: La Importancia del control, variables que utiliza, sistemas de recogida de información. Sistemas de control del equipo de ventas. Acciones correctoras. 7 horas**

**TUTOR: María José López Cureses**

**Actividades**  
**EXAMEN**