

## Procesos de Venta

### Duración del módulo

132

horas

9

meses

### Distribución temporal y espacial

4 horas/semana

2 horas/día

Aula específica

### Unidades de competencia

-  **UC0811\_2:** Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.
-  **UC0240\_2:** Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

### Aprenderás a:

- Preparar una visita comercial con la información obtenida en la herramienta de gestión de las relaciones con clientes.
- Elaborar el argumentario de ventas de productos de gran consumo.
- Utilizar técnicas de comunicación verbal (oral y escrita) y no verbal aplicadas al proceso de venta.
- Utilizar herramientas informáticas en la presentación de productos y servicios.
- Utilizar técnicas venta, negociación y refutación de objeciones.
- Elaborar contratos de compraventa y documentación anexa, utilizando el procesador de textos.
- Cumplimentar los documentos de diversos medios de pago.
- La gestión informatizada de sugerencias.
- Utilizar herramientas de gestión de las relaciones con clientes en preparación de visitas, servicios postventa y fidelización de clientes.
- Realizar cálculos relativos a las operaciones de venta y de cobro y pago.

### Esquema de contenidos:

1. Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor.

### Metodología:

- Exposición oral de los contenidos.
- Realización de actividades individuales y/o en grupo.

2. Definición de las funciones y perfil de los vendedores.
  3. Organización del proceso de venta.
  4. Desarrollo de entrevistas de venta.
  5. Formalización del contrato de compraventa y otros contratos afines.
  6. Gestión de la documentación comercial y de cobro de las operaciones de venta.
  7. Determinación de los precios y el importe de las operaciones de venta.
- Puesta en común de los problemas o dificultades encontrados.
  - Documentación de los casos prácticos realizados.

## Evaluación y calificación:

---

- Se hacen pruebas específicas teóricas y prácticas durante cada trimestre.
- Se valora la participación en clase.
- Se valoran las actividades de aprendizaje realizadas en el aula.

La calificación global es una ponderación de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.