

# Paraninfo

## UF0030 - Organización de procesos de venta



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** SOLEDAD CARRASCO  
FERNÁNDEZ, MAITE NÚÑEZ LUCÍA

**Clasificación:** Certificados de  
Profesionalidad > Comercio y Marketing

**Tamaño:** 17 x 24 cm.

**Páginas:** 176

**ISBN 13:** 9788428334563

**ISBN 10:** 8428334560

**Precio sin IVA:** 15,38 Eur

**Precio con IVA:** 16,00 Eur

**Fecha publicación:** 08/09/2014

### Sinopsis

La organización de los procesos de venta adquiere enorme relevancia en el entorno económico actual. Los grandes cambios producidos en los últimos tiempos han modificado el comportamiento y los hábitos de compra de los consumidores.

La venta profesional es el sistema que permite optimizar cada contacto con los posibles clientes y conocer mejor sus necesidades. Son los profesionales del comercio quienes mejor conocen las nuevas escalas de valores de los clientes respecto a calidad, servicio o atención postventa y quienes pueden proponer nuevos productos, funcionalidades o servicios. Por ello, la venta es una de las habilidades profesionales más valoradas por las empresas en la actualidad.

Esta obra analiza detalladamente la organización y gestión del ámbito comercial y la normativa aplicable, con especial referencia a la Ley de Defensa de los Consumidores y Usuarios, así como a las importantes modificaciones operadas en las relaciones comerciales.

Para realizar un estudio exhaustivo del seguimiento y control de las operaciones de venta se incluyen casos prácticos resueltos acerca de cálculo de precios de venta, costes comerciales, descuentos, comisiones o intereses por pagos aplazados. Propuestas de ejercicios para conocer los componentes fiscales derivados de las operaciones de compra-venta: IVA, recargo de equivalencia o impuestos especiales son algunos de los aspectos prácticos que enriquecen y completan la obra.

Además, este libro responde fielmente al contenido curricular que los Reales Decretos que regulan los diferentes certificados de profesionalidad en los que se integra esta UF0030 definen. Se trata de un contenido

transversal, presente en varios certificados de la familia profesional de comercio y marketing: Gestión comercial de ventas, Actividades de gestión del pequeño comercio y Actividades de venta, todos ellos regulados respectivamente por los RD 1694/2011 de 18 de noviembre, 614/2013 de 2 de agosto, 982/2013 de 13 de diciembre y 1377/2008 de 1 de agosto modificado por el 1522/2011 de 31 de octubre.

Ofrecemos un manual que aborda de manera eficaz, práctica y didáctica las claves de la organización de los procesos de venta, esenciales en toda actividad de comercio y marketing.

Soledad Carrasco es profesora de FP desde 1985 y licenciada en Derecho por la UNED. Maite Núñez Lucía es profesora de Administración de Empresas desde 2008, y licenciada en Derecho y Económicas por la Universidad Carlos III de Madrid.

## Indice

1. Organización del entorno comercial. 2. Gestión de la venta profesional. 3. Documentación propia de la venta de productos y servicios. 4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal 41, Oficina 701. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax (+34) 91 445 62 18

info@paraninfo.es www.paraninfo.es