

Módulo formativo: Operaciones en ventas

Objetivo: Realizar operaciones de venta de productos o servicios estableciendo canales de distribución, portafolio de clientes, cálculos mercantiles, técnicas de venta y generación de documentos comerciales.

Ficha N.º BT02C1	
Tema: Las ventas	Contenido procedimental: Aprender sobre las ventas, tipos de canales y plan estratégico de ventas.
Contenidos	Actividades de aprendizaje
<p>Las ventas son muy importantes para cualquier negocio y su éxito depende directamente de la frecuencia con la que realiza esta actividad, la calidad de sus operaciones y la rentabilidad de esta operación.</p> <p>Para concretar ventas, se requiere seguir pasos que conduzcan al cierre y, por ende, a generar ingresos a la empresa o emprendimiento.</p> <p>Parte fundamental de este proceso es conocer los canales de ventas para, conjuntamente con el tipo de producto, segmento de mercado y con los procedimientos internos que maneja cada emprendimiento o empresa, alcanzar las metas de ventas.</p> <p>Es importante conocer los pasos de un plan estratégico de ventas, que está ligado directamente con los objetivos planteados.</p> <p>Actividades recomendadas Establezca un grupo de discusión para estudiar las diferencias entre los canales de ventas.</p>	<p>Tareas:</p> <p>Revise con los estudiantes los temas estudiados y plantee grupos de trabajo para que realicen un plan estratégico de ventas del producto que escogieron de la clase anterior.</p> <p>Pida que elaboren el plan estratégico de ventas considerando los siete pasos.</p> <p>Finalmente, cada grupo deberá exponer y defender su plan de ventas.</p>