4330

RESOLUCION de la Dirección General de Política Arancelaria e Importación por la que se proroga y modifica la autorización-particular otorgada a la «Empresa Nacional de Autocamiones, S. A.» (ENASA), para la fabricación mixta de palas mecánicas, de potencia de motor comprendida entre 100 y 200 CV. (P. A. 84.23-A).

El Decreto 1099/1969, de 9 de mayo («Boletín Oficial del Estado» de 10 de junio), aprobó la resolución-tipo para la construcción, en régimen de fabricación mixta, de palas mecánicas, cuyo motor tenga una potencia comprendida entre 100 y 200 CV., con capacidad de cuchara de 1.000 a 2.000 litros. Este Decreto ha sido prorrogado y modificado por Decretos 2034/1971, de 15 de julio («Boletín Oficial del Estado» de 28 de agosto), y 931/1973, de 12 de abril («Boletín Oficial del Estado» de 14 de mayo), modificado por Decreto 112/1975, de 16 de enero («Boletín Oficial del Estado» de 5 de febrero), prorrogado por Decreto 3542/1975, de 5 de diciembre («Boletín Oficial del Estado» de 10 de enero de 1976) y prorrogado y modificado por Reales Decretos 2518/1977, de 27 de agosto («Boletín Oficial del Estado» de 30 de septiembre) y 2465/1979, de 14 de septiembre («Boletín Oficial del Estado» de 27 de octubre).

Por Resolución de la Dirección General de Política Arancelaria e Importación de 10 de enero de 1978 («Boletín Oficial del Estado» de 1 de febrero) se concedieron a la «Empresa Nacional de Autocamiones, S. A.» (ENASA), los beneficios del régimen de fabricación mixta establecidos en el Decreto primeramente citado.

Habiéndose producido variaciones en el precio de venta y en el valor de los elementos a importar, han experimentado un cambio los grados de nacionalización e importación. Por ello se hace necesario modificar la citada autorización-particular en el sentido de variar dichos grados de nacionalización.

De otra parte, subsistiendo las razones que motivaron la concesión de la citada autorización-particular, y no habiéndose concluido la fabricación mixta objeto de la misma, se estima necesario proceder a la prórroga de su plazo de vigencia.

En su virtud, y de acuerdo con el informe de la Dirección General de Industrias Siderometalúrgicas y Navales de 20 de diciembre de 1979, esta Dirección General de Política Arancelaria e Importación ha dispuesto:

Primero.—Se proroga por dos años, con efectos a partir de la fecha de su caducidad, la autorización-particular otorgada a la Empresa Nacional de Autocamiones, S. A. (ENASA), con fecha 10 de enero de 1978.

Segundo.—La cláusula 3.ª de la citada autorización-particular queda sin efecto y sustituida por la que se transcribe a continuación:

«3.ª Se fija en el 91,97 por 100 el grado de nacionalización de estas palas. Por consiguiente, las importaciones a que se refiere la cláusula anterior no podrán exceder globalmente del 8,03 por 100 del precio de venta de dichas palas.»

Tercero.—A los efectos establecidos en las cláusulas 5.ª y 7.ª de la mencionada autorización-particular, se entenderá que al proyecto inicial, al que se hace referencia en dichas cláusulas, deberán incorporarse las modificaciones recogidas en el informe de la Dirección General de Industrias Siderometalúrgicas y Navales.

Cuarto.—La presente Resolución tendrá efectos a partir del día de su fecha.

Madrid, 29 de enero de 1980.—El Director general, José Ramón Bustelo y García del Real.

4331

RESOLUCION del Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO) por la que se establecen los programas teórico-prácticos de los Cursos de Capacitación Técnica y Formación Profesional del Comerciante, previstos en la Orden de 14 de febrero de 1980.

Ilmo. Sr.: La Orden de 14 de febrero de 1980, del Ministerio de Comercio y Turismo, por la que se establece el marco de actuación del IRESCO en relación con el Programa de Formación Profesional del Comerciante, determina en el apartado 4.1 del punto tercero que por este Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO) se establecerán los programas teórico-prácticos de los cursos correspondientes a Actividades Docentes Homologadas, contempladas en dicha disposición.

En su virtud, esta Dirección General tiene a bien aprobar los programas teórico-prácticos a que se refiere la citada Orden, y que son los siguientes:

- a) Cursos de Formación General de Vendedores.
- b) Curso de Formación General de Empleados de Almacén.
- c) Curso de Secretariado Comercial.
- d) Curso de Formación de Jefes de Ventas.
- e) Curso de Formación de Jefes de Compras.
- f) Curso de Formación de Jefes de Almacén.
- g) Curso de Formación de Jefes Administrativos.
- h) Curso básico de Formación para el Comerciante.

- i) Curso de Perfeccionamiento y Actualización para Gerentes y Empresarios comerciales.
- j) Curso de Diplomados en Asesoramiento Técnico y Comercial.

Dichos programas figuran como anexo de la presente Resolución.

Lo que comunico a V. I. a los efectos oportunos.
Dios guarde a V. I.

Madrid, 18 de febrero de 1980.—El Director general del IRESCO, Juan Ignacio Comín y Oyarzábal.

Ilmo. Sr. Secretario general del IRESCO.

ANEXO QUE SE CITA

Programas teórico-prácticos de los cursos enumerados en el apartado 2 del punto tercero:

2.1.

2.1.1. Curso de Formación General de Vendedores.

1. La función de ventas en la Empresa.
2. La venta en el establecimiento detallista.

- 2.1. Descripción general.
- 2.2. Objetivos y dificultades.
- 2.3. Clases de venta:

- En el establecimiento tradicional.
- En el autoservicio.
- En el sistema de preselección.

3. Aspectos psicológicos de la venta.

3.1. Psicología de la venta:

- Qué es vender.
- La venta como comportamiento y como relación.
- Factores de la venta.

Las necesidades y la motivación.

- 3.3. La entrevista de venta.
- 3.4. El papel del vendedor:

- Cometido.
- Perfil profesional.

3.5. El cliente:

- Clases de clientes.
- Formas de trato eficaz.

3.6. Los productos:

- Su significación para el cliente.
- Cómo argumentar su venta.

4. El Trabajo del vendedor detallista.

- 4.1. Cómo realizar entrevistas de venta eficaces.
- 4.2. Fases y momentos críticos de la entrevista:

- Iniciación.
- Negociación.
- Remate.

4.3. Tratamiento de las objeciones:

- Clases de objeciones.
- Métodos de respuesta.

- 4.4. Cómo asegurarse el retorno del cliente.
- 4.5. Cómo descubrir y corregir los errores en la venta.

La duración de este curso será de treinta y ocho horas.

2.1.2. Curso de Formación General de Empleados de Almacén.

1. La Empresa y su entorno.

- 1.1. La Empresa y su organización.
- 1.2. El almacenaje en el conjunto empresarial.
- 1.3. Los plazos de aprovisionamiento.

2. Gestión de compras.

- 2.1. La función de compras en la Empresa.
- 2.2. Organización administrativa de las compras.