

PLAN FORMATIVO GRATUITO FINANCIADO POR EL SEXPE

DIRIGIDO A CAPACITAR A LOS RR.HH. DE LA EMPRESA PARA AMPLIAR LAS POSIBILIDADES DE NEGOCIO

CURSO: TÉCNICO EN GESTIÓN COMERCIAL (90 h)

Modalidad
Teleformación



MF1790_3 Comercialización de productos y servicios en pequeños negocios o microempresas

Adquiere algunas de las competencias transversales que, según el estudio “Adquisición de competencias transversales más demandadas” (FUNDAE, 2015), proporcionan un mayor incremento de la eficiencia en el desempeño profesional de los trabajadores/as:

- Organizar las acciones de venta en función de la estrategia comercial y de marketing definidas optimizando los recursos disponibles.
- Realizar la difusión y promoción de los productos/servicios utilizando técnicas de marketing con el fin de promover e incrementar las ventas y fidelizar los clientes.
- Realizar la venta y postventa de productos y/o servicios, atendiendo y negociando con los clientes –personal o telemáticamente– en función de su perfil, para la consecución de los objetivos de venta, satisfacción y fidelización de los clientes
- Controlar las operaciones de venta resolviendo los imprevistos, quejas y reclamaciones de los clientes para garantizar la calidad del proceso de comercialización.

EQUIPO DOCENTE



MARÍA JOSÉ HUERTA

Formación.

- + Máster en Marketing y Comercio Internacional (nivel D.E.S.S.). Universidad de Nantes (Francia).
- + Diplomada en Ciencias Empresariales, especialidad: Estudios de mercado, Marketing. Facultad de Economía y Empresa. Estudios Empresariales. Zaragoza (España).

Experiencia: profesional con más de 15 años de experiencia en dirección comercial y marketing. Experta en estrategia comercial y marketing (online-offline)

OBJETIVOS DEL CURSO

1

Aplicar técnicas de organización de las acciones de venta a partir de parámetros comerciales definidos en una planificación y el posicionamiento del pequeño negocio

2

Analizar los medios e instrumentos necesarios para el desarrollo de acciones comerciales habituales en pequeños negocios o microempresas, en función de las variables a tener en cuenta para su adecuada gestión.

3

Definir procedimientos de actuación con clientes identificando las acciones de gestión, fidelización y seguimiento que optimicen la relación con el cliente-tipo de pequeños negocios o microempresas

4

Aplicar técnicas específicas a la venta de productos y servicios, en función de los distintos canales, siguiendo todas las fases hasta la obtención del pedido, adaptándolos al perfil de principales tipos de clientes.

SUMARIO DE CONTENIDOS

MF1790_3: Comercialización de productos y servicios en pequeños negocios o microempresas

- UA1: Organización y planificación de las acciones de venta en pequeños negocios o microempresas
- UA2: Marketing y comunicación en las acciones comerciales.
- UA3: Atención al cliente y fidelización en pequeños negocios o microempresas
- UA4: Técnicas de venta, canales y servicio postventa
- UA5: Gestión administrativa de la actividad de venta y atención al cliente

CARÁCTERÍSTICAS



Título **oficial** (módulo formativo perteneciente al certificado de profesionalidad de CREACIÓN Y GESTIÓN DE MICROEMPRESAS ADGD0210)

Requisitos de acceso a la formación: tener un nivel de estudios mínimo superior a bachillerato o haber cursado un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia o de nivel 3.

Modalidad **teleformación** y examen final presencial de 3 horas de duración en Mérida (Centro de Formación CEO)

Metodología *"learning by doing"* desarrollada a través de la plataforma y contenidos de FORTEC, **entidad acreditada para impartir formación oficial online por el SEPE**

Acciones formativas **gratuitas** (NO CONSUMEN CRÉDITO DE BONIFICADA)

CONTACTO:
FORTEC: 976799644
CEO: 924315818

[Inscribirse](#)

