



FICHA CURSO

TÉCNICAS DE VENTA PARA INGENIEROS

FECHAS	Del jueves 23 de febrero al jueves 6 de abril de 2017 (Grupo I)
HORARIO	24h del día de lunes a domingo
DEDICACIÓN	40h (Equivalente a 40 UDP del modelo de certificación IPr®)
MATRÍCULA	Colegiados Asociados: 200€ Otros profesionales Subvención Fundación Tripartita: 300€

Curso subvencionable por FUNDACIÓN TRIPARTITA. El plazo límite para PRESENTAR LA DOCUMENTACIÓN necesaria de la subvención son 12 DÍAS ANTES del inicio del curso.

VIDEOS DEL CURSO - INSCRIPCIONES

Consulta otros cursos en www.cursosingenieros.org

1. PROGRAMA

- Unidad 1. ¿Qué es vender?
- Unidad 2. El vendedor
- Unidad 3. El proceso de ventas
- Unidad 4. Sistemas de ventas
- Unidad 5. Herramientas de ventas
- Unidad 6. Venta y negociación

2. OBJETIVOS

- Adquirir conocimiento básico necesario para el éxito de la venta personal.
- Conocer los “principios básicos de la venta” y cómo han evolucionado estos a los nuevos conceptos de venta.
- Conocer y dominar los conceptos de ventas, venta conceptual y los pasos de la entrevista de ventas.
- Aprender las etapas del proceso de venta así como las objeciones con el fin de tratarlas y solventarlas.
- Situarse en el entorno actual de la venta y sus posibilidades estructurales.

PONENTE

CELIA IRIGOYEN

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Máster en Dirección de Comunicación y gestión publicitaria. Licenciada en Gestión Comercial y Marketing. Profesora área universitaria y área postgrado en ESIC, Business & Marketing School. Más de 12 años de experiencia directiva en áreas de Marketing y Comercial en empresas multinacionales. Experiencia en asesoramiento y formación a Pymes.

3. PRÁCTICA

En cada unidad teórica el alumno realizará un test de autoevaluación para valorar el alcance de los conocimientos adquiridos.

Se ha realizado una selección de casos prácticos para que el alumno pueda aprender de manera práctica los fundamentos teóricos estudiados.

Se propondrán ejercicios prácticos para que el alumno los resuelva por sí mismo y se facilitarán las soluciones con las explicaciones del profesor.

Todas las dudas, opiniones y sugerencias se plasman en el FORO DE CONSULTAS de cada unidad. El tutor del curso responde a las cuestiones en un plazo máximo de 24h.

4. EVALUACIÓN

Los alumnos realizarán un examen final que el profesor evaluará aportando sus comentarios y propuestas de mejora.

Todos los ejercicios propuestos en el examen final serán casos reales.

Aquellos alumnos que superen el examen final obtendrán el Diploma Acreditativo de Aptitud. El resto recibirán el Diploma de Asistencia al curso.