



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las
Profesionales R.D. 1224/2009)

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Duración: 610 horas

Precio: 460 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Descripción

En la actualidad, en el mundo del comercio y marketing, es muy importante conocer la gestión comercial de ventas dentro del área profesional de la compraventa. Por ello, con el presente curso se trata de aportar los conocimientos necesarios para las promociones comerciales, la organización comercial, las operaciones de venta, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales y el inglés profesional para actividades comerciales.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a todas aquellas personas que se dedican al mundo del comercio y marketing, más concretamente a la gestión comercial, en el área profesional de la compraventa y que pretendan obtener conocimientos relacionados con las promociones comerciales, la organización comercial, las operaciones de venta, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales y el inglés profesional para actividades comerciales.

Objetivos

- Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
- Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

Para que te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COMT0411 Gestión Comercial de Ventas certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales.

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Titulación

Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Certificado de Profesionalidad COMT0411 Gestión Comercial de Ventas, regulada en el Real Decreto 1694/2011, de 18 de Noviembre, del cual toma como referencia la Cualificación COM314_3 Gestión Comercial de Ventas (R.D. 109/2008, de 1 de febrero).



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
On Statute Consultive Congress Special of Consejo Económico y Social de la UNESCO (plan, Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (75% del total de las respuestas).

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'MF1002_2 Inglés Profesional para Actividades Comerciales'
- Manual teórico 'UF0032 Venta Online'
- Manual teórico 'UF0030 Organización de Procesos de Venta'
- Manual teórico 'UF0031 Técnicas de Venta'
- Manual teórico 'MF1001_3 Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales'
- Manual teórico 'MF0503_3 Promociones Comerciales'
- Manual teórico 'UF1723 Dirección y Estrategias de la Actividad e Intermediación Comercial'
- Manual teórico 'UF1724 Gestión Económico-Financiera Básica de la Actividad de Ventas e Intermediación Comercial'
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- CDROM 'MF1002_2 Inglés Profesional para Actividades Comerciales'
- Sobre a franquear en destino

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

PARTE 1. MF1000_3 ORGANIZACIÓN COMERCIAL

UNIDAD FORMATIVA 1. UF1723 DIRECCIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

- 1.El sector del comercio y la intermediación comercial:
- 2.El sistema de distribución comercial en la economía:
- 3.Fuentes de información comercial.
- 4.El comercio electrónico:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN

- 1.El entorno de la actividad:
- 2.Análisis de mercado:
- 3.Oportunidades de negocio:
- 4.Formulación del plan de negocio:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL.

- 1.Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico:
- 2.Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia:
- 3.El contrato de agencia comercial:
- 4.El código deontológico del agente comercial:
- 5.Otros contratos de intermediación:
- 6.Tramites administrativos previos para ejercer la actividad:

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y LOGÍSTICA COMERCIAL.

- 1.Planificación y estrategias comerciales:
- 2.Promoción de ventas:
- 3.La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios.
- 4.Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales.
- 5.Redes al servicio de la actividad comercial:

UNIDAD FORMATIVA 2. UF1724 GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

- 1.Concepto y finalidad del presupuesto
- 2.Clasificación de los presupuestos:

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

- 3.El presupuesto financiero:
- 4.Estructura y modelos de los estados financieros previsionales:
- 5.Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales:
- 6.El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad.
- 7.Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN BÁSICA Y VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

- 1.Fuentes de financiación de la actividad:
- 2.Instrumentos básicos de análisis económico-financiero de la actividad:
- 3.El Seguro:
- 4.Aplicaciones informática para la gestión económico-financiera básica.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DOCUMENTAL DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

- 1.Organización y archivo de la documentación:
- 2.Facturación:
- 3.Documentación relacionada con la Tesorería:
- 4.Comunicación interna y externa:
- 5.Organización del trabajo comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL BÁSICA EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

- 1.Gestión contable básica:
- 2.Gestión fiscal básica:
- 3.Gestión laboral básica:
- 4.Aplicaciones informáticas de gestión contable, fiscal y laboral:

PARTE 2. MF1001_3 GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

- 1.Definición y conceptos clave.
- 2.Establecimiento de los objetivos de venta
- 3.Predicción de los objetivos ventas.
- 4.El sistema de dirección por objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

- 1.El reclutamiento del vendedor:
- 2.El proceso de selección de vendedores.
- 3.Sistemas de retribución de vendedores.
- 4.La acogida del vendedor en la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

- 1.Dinamización y dirección de equipos comerciales.
- 2.Estilos de mando y liderazgo.
- 3.Las funciones de un líder.
- 4.La Motivación y reanimación del equipo comercial.
- 5.El líder como mentor.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

- 1.Evaluación del desempeño comercial:

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



- 2.Las variables de control.
- 3.Los parámetros de control.
- 4.Los instrumentos de control:
- 5.Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial:
- 6.Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

- 1.Necesidad de la formación del equipo.
- 2.Modalidades de la formación,
- 3.La formación inicial del vendedor.
- 4.La formación permanente del equipo de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

- 1.Teoría del conflicto en entornos de trabajo.
- 2.Identificación del conflicto.
- 3.La resolución del conflicto.

PARTE 3. MF0239_2 OPERACIONES DE VENTA

UNIDAD FORMATIVA 1. UF0030 ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

- 1.Fórmulas y formatos comerciales.
- 2.Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.
- 3.Estructura y proceso comercial en la empresa.
- 4.Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales.
- 5.Derechos del consumidor:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

- 1.El vendedor profesional.
- 2.Organización del trabajo del vendedor profesional.
- 3.Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- 1.Documentos comerciales:
- 2.Documentos propios de la compraventa:
- 3.Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.
- 4.Elaboración de la documentación:
- 5.Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA

- 1.Operativa básica de cálculo aplicado a la venta:
- 2.Cálculo de PVP (Precio de venta al público):
- 3.Estimación de costes de la actividad comercial:
- 4.Fiscalidad:
- 5.Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
- 6.Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
- 7.Cálculo de comisiones comerciales.
- 8.Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.

9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes.

10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta:

UNIDAD FORMATIVA 2. UF0031 TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESOS DE VENTA

1. Tipos de venta:

2. Fases del proceso de venta:

3. Preparación de la venta:

4. Aproximación al cliente:

5. Análisis del producto/servicio:

6. Características del producto según el CVP (Ciclo del vida de producto)

7. El argumentario de ventas:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

1. Presentación y demostración del producto/servicio.

2. Demostraciones ante un gran número de clientes.

3. Argumentación comercial:

4. Técnicas para la refutación de objeciones.

5. Técnicas de persuasión a la compra.

6. Ventas cruzadas:

7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta:

8. Técnicas de comunicación no presenciales:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. La confianza y las relaciones comerciales:

2. Estrategias de fidelización:

3. Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.

4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE LA VENTA.

1. Conflictos y reclamaciones en la venta:

2. Gestión de quejas y reclamaciones.

3. Resolución de reclamaciones:

UNIDAD FORMATIVA 3. UF0032 VENTA ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de Internet:

2. Utilidades de los sistemas online:

3. Modelos de comercio a través de Internet.

4. Servidores online:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

1. El internauta como cliente potencial y real.

2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.

3. Tiendas virtuales:

4. Medios de pago en Internet:

5. Conflictos y reclamaciones de clientes:

6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

PARTE 4. MF0503_3 PROMOCIONES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Comunicación comercial:
2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
4. Formas de promoción dirigidas al consumidor:
5. Selección de acciones:
6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial:
7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

1. Definición y alcance del merchandising.
2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta:
3. Técnicas de rotulación y serigrafía:
4. Mensajes promocionales:
5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES

1. Criterios de control de las acciones promocionales.
2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros
3. Análisis de resultados
4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE

1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa/establecimiento.
2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
3. Páginas web comerciales e informativas
4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual
5. Elementos de la promoción on line.

PARTE 5. MF1002_2 INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS.

1. Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes.
2. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor:
3. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita.
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores:
5. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS.

1. Presentación de productos/servicios:
2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores.
3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta:
4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica:

6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS.

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica:

2. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés:

3. Redacción de correspondencia comercial:

4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.

5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés.

6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta.

7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes:

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

certificación, certificado, Comercial, Comerciales, Comercio, Compraventa, COMT0411, cualificación, curso, equipos, Fuerza, Gestión, Inglés, Marketing, MF0239_2, MF0503_3, MF1000_3, MF1001_3, MF1002_2, operaciones, Organización, profesional, Profesionalidad, Promociones, Ventas

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Gestión Comercial de Ventas (Dirigida a la Acreditación de las



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200