



## **FORMACIÓN AVANZADA CERTIFICADA EN:**

### **DIRECCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA**



➤ **DURACIÓN:** 125h

➤ **CONTENIDOS**

#### **E-Commerce**

- UD1. El comercio electrónico
- UD2. Compraventa electrónica

#### **Dirección de ventas**

- UD1. Organización del equipo de ventas
- UD2. Perfil y captación de vendedores
- UD3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas
- UD4. El proceso de venta
- UD5. Previsión de venta y territorio de venta
- UD6. Supervisión, motivación y gastos
- UD7. Compensación y valoración del desempeño
- UD8. Análisis del rendimiento de las ventas

#### **Atención y fidelización de clientes**

- UD1. Cómo atraer y hacer clientes en internet
- UD2. Técnicas para atraer clientes
- UD3. Fidelización de clientes

#### **Negociación comercial**

- UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales
- UD2. El proceso de la negociación
- UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador
- UD4. Estrategias y técnicas de negociación



➤ **OBJETIVOS**

- Nociones básicas sobre el comercio electrónico.
- Conocer las ventajas e inconvenientes que supone.
- Saber qué tipos de comercio electrónico existen.
- Saber en qué consisten las Webs 2.0 y sus características.
- Conocer las tiendas virtuales y los tipos que existen " "
- Organizar correctamente un equipo de ventas.
- Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
- Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
- Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor.
- Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas.
- Organizar un proceso completo de captación de vendedores.
- Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas.
- Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran.
- Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio.
- Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
- Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
- Identificar las fases que componen un proceso de negociación y cómo afrontarlas.
- Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
- Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

➤ **HERRAMIENTAS Y METODOLOGIA**

- **EL CAMPUS VIRTUAL DE FORMACIÓN** constituye el SOPORTE TÉCNICO en el que se fundamenta el proceso formativo del alumnado en modalidad online. Los/as alumnos/as dispondrán en el mismo de los contenidos y tendrán acceso, además, a los servicios y espacios donde se desarrollará el proceso formativo y de evaluación del alumnado
- El/la participante encontrará diferentes elementos que le permitirán organizar su trabajo, acceder a los recursos didácticos, comunicarse con el/la tutor/a o sus compañeros/as, consultar los temas pendientes del curso y conectarse a Redes Sociales.
- Los/as alumnos/as dispondrán en el CENTRO DE FORMACIÓN ONLINE, de los siguientes **elementos y recursos didácticos**:
  - **CONTENIDO INTERACTIVO**: contenidos interactivos específicos con ilustraciones, imágenes, animaciones, elementos interactivos, además de ejercicios y test autoevaluables que le indican el grado de conocimientos alcanzado.
  - **MANUAL DIDÁCTICO**: desarrollo teórico de los temas que integran el curso.
  - **EJERCICIOS, ACTIVIDADES Y CASOS PRÁCTICOS** propuestos.
  - **PRESENTACIONES** en PowerPoint que se utilizarán como apoyo al contenido de la acción formativa, para fijar y/o aclarar conceptos.



- **VÍDEOS DEL PROFESORADO:** en las que a través de formato vídeo y apoyado por presentaciones, imágenes, texto o aplicaciones, el/la tutor/a-formador/a transmitirá a el/la alumno/a de forma clara, práctica y amena, información sobre la acción formativa o la temática específica del curso.
- **VÍDEOS DE APOYO** de Youtube seleccionados por el/la tutor/a-formador/a como material adicional. También se podrán emplear como elemento de partida para abrir debates sobre temas relacionados con la acción formativa.
- **TEST DE EVALUACIÓN:** a través de los cuales se evaluará la adquisición de los conocimientos por parte de los/as participantes. Estas pruebas se realizarán en el propio Campus de forma telemática y se mostrará el resultado obtenido en el momento de su realización.
- **BIBLIOTECA con GLOSARIO DE TÉRMINOS Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y DE PÁGINAS WEB** sobre el contenido del curso que permite a los/as participantes profundizar en los contenidos de la materia, enlazar con portales temáticos, fomentar el interés en ésta y motivar a éstos/as en el trabajo autónomo.
- **La METODOLOGÍA ONLINE** propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de **enseñanza programada** y de **trabajo autónomo** del alumnado con el **asesoramiento de un/a formador/a especializado** y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el **Campus Virtual**.
- **ENSEÑANZA PROGRAMADA:** persigue transmitir los conocimientos al alumnado sin la intervención directa de el/la formador/a, a través de la organización y estructuración de los contenidos de forma secuencial. La realización periódica de ejercicios y pruebas de autoevaluación permiten afianzar lo aprendido y corregir los posibles errores en el aprendizaje.
- **TRABAJO AUTÓNOMO:** sistema de trabajo donde el/la alumno/a asume la responsabilidad de su proceso de aprendizaje, adaptándolo a su ritmo de trabajo y a sus propias necesidades, lo que exige una mayor implicación por su parte.
- La planificación de la formación será inscrita en un **CALENDARIO** que determinará los momentos en que tutor y alumnos deben realizar cada una de las actividades formativas programadas, conforme a los objetivos propuestos en cada momento del curso, quedando programados.
- Las acciones formativas están diseñadas para propiciar el fomento de las habilidades, conocimientos y experiencias relevantes para el desarrollo profesional dentro del ámbito de la temática del curso.
- Desde el primer momento el alumno dispondrá de información sobre cómo realizar su curso. Para ello, uno de los elementos claves para la planificación del estudio de manera autónoma por parte del alumno es la **Agenda**. En ella se indica de manera orientativa el periodo de tiempo del curso recomendado para afrontar los diferentes recursos didácticos disponibles en cada caso. El alumno tendrá acceso a ella desde el inicio del curso para que pueda organizar su estudio. En la agenda se incluyen los eventos más relevantes relacionados con los recursos didácticos puestos a disposición del alumno.
- El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de



manear autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

- Además de la Agenda, el alumno contará con el apoyo del tutor que será el encargado de resolver las dudas que puedan surgir durante el proceso de enseñanza. El seguimiento del alumno proporcionará un feedback constante, siendo consciente de sus progresos de aprendizaje en cada momento

### **FORMACIÓN CON CERTIFICACIÓN OFICIAL CERTIUNI**

Certiuni, la plataforma de referencia en España para la **certificación oficial**, que ofrece a universidades e instituciones públicas y privadas sistemas de acreditación en las **competencias más demandadas en el ámbito laboral y académico a nivel nacional e internacional**.

La **Fundación CertiUni fue fundada en 2014 por la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE)**, y ofrece servicios de certificación a universidades, instituciones públicas y privadas, empresas y centros formativos de España. La creación del sistema de certificación CertiUni surgió de la necesidad de usar un sistema de certificación común para la evaluación de competencias.

**El Sistema de Evaluación obligatorio para conseguir la Acreditación** implica:

- Visualización de al menos el 90% del contenido interactivo del curso. Firmar en todas las páginas
- Pruebas parciales: Aprobar el examen parcial de cada Unidad, lo que supone alcanzar al menos un 50% de aciertos.
- Pruebas finales: Aprobar las pruebas finales, lo que supone alcanzar al menos un 50% de aciertos.

**PRECIO:** 620€

**FINANCIACIÓN:** 25% antes del inicio y el resto en cuotas hasta su finalización.