



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Especialista en Contrato de Compraventa de Vehículos

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Especialista en Contrato de Compraventa de Vehículos

duración total: 150 horas

horas teleformación: 75 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El contrato de compraventa en el mundo de los vehículos es algo que toda persona debe de conocer, ya que es muy posible que alguna vez en la vida nos veamos obligados a realizar uno, ya sea para la compra de un vehículo de segunda mano a profesionales o particulares, o para venderlo. El presente curso de Especialista en Contrato de Compraventa de Vehículos le proporcionará la formación necesaria para poder realizar contratos de compraventa y conocer todos los detalles de los mismos.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer el contrato de compraventa de vehículos usados, nuevos y entre particulares.
- Conocer el contrato de compraventa de coche, moto, ciclomotor, caravana, bicileta y remolque.
- Conocer los modelos de contratos para coche, motor, ciclomotor, caravana, bicileta y remolque.

para qué te prepara

El presente curso de Especialista en Contrato de Compraventa de Vehículos le proporcionará los conocimientos necesarios para poder conocer todos los aspectos de los contratos de compraventa, ya sea para la venta o compra de vehículos, de motocicletas, etc.

salidas laborales

Especialista en Compraventa / Vendedor / Empleado en empresas de compraventa

titulación

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

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, 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 (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

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 INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Compraventa de Vehículos'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

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.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

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.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULO NUEVO

- 1.El argumentario de ventas
 - 1.- Información del producto al profesional de la venta
 - 2.- El argumentario del fabricante
 - 3.- Selección de argumentos de venta
- 2.Contrato de compraventa
 - 1.- Elementos materiales del contrato de compraventa
 - 2.- Elementos personales del contrato de compraventa
 - 3.- Obligaciones que genera el contrato de compraventa
- 3.Extinción del contrato de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULO USADO

- 1.Preparación de la venta
 - 1.- Conocimiento del producto
 - 2.- Conocimiento del cliente
- 2.Contrato de compraventa de un coche de segunda mano
- 3.Gastos en la compraventa de un coche usado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULOS ENTRE PARTICULARES

- 1.Contrato de compraventa: concepto, caracteres y elementos
 - 1.- La traslación del dominio
- 2.Contrato de compraventa de vehículo usado entre particulares
- 3.Contrato de arras o señal
 - 1.- Tipo de contrato de arras o señal
- 4.Promesa de compra y venta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATO DE COMPRAVENTA: COCHE

- 1.El automóvil
- 2.Modelo de contrato de compraventa: coche
 - 1.- Contrato de compraventa del coche
- 3.Tipos de venta
 - 1.- La venta presencial y no presencial: similitudes y diferencias
 - 2.- La venta fría
 - 3.- La venta en establecimientos
 - 4.- La venta sin establecimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATO DE COMPRAVENTA: MOTO

- 1.Moto
- 2.Modelo de contrato de compraventa: moto
 - 1.- Contrato de compraventa de la moto
- 3.El proceso de decisión de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRATO DE COMPRAVENTA: CICLOMOTOR

- 1.Ciclomotor
- 2.Modelo de contrato de compraventa: ciclomotor
 - 1.- Contrato de compraventa del ciclomotor
- 3.Contrato de seguro
 - 1.- Clasificación de los contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTRATO DE COMPRAVENTA: CARAVANA

- 1.Caravana
- 2.Modelo de contrato de compraventa: caravana
 - 1.- Contrato de compraventa de la caravana

3.Técnicas de persuasión a la compra

4.Ventas cruzadas

1.- Ventas adicionales

2.- Ventas sustitutivas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CONTRATO DE COMPRAVENTA: BICICLETA

1.Bicicletas convencionales: partes

1.- Asiento

2.- Cuadro

3.- Rueda

4.- Tren delantero

5.- Pedal y biela

2.Bicicletas eléctricas: partes

3.Modelo de contrato de compraventa: bicicleta

1.- Contrato de compraventa de una bicicleta

4.Argumentación comercial

1.- Tipos y formas de argumentos

2.- Tipos y forma de objeciones

5.Técnicas para la refutación de objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTRATO DE COMPRAVENTA: REMOLQUE

1.Remolque

2.Modelo de contrato de compraventa: remolque

1.- Contrato de compraventa de un remolque

3.Las relaciones comerciales

1.- Fidelización de clientes. Concepto y ventajas

2.- Relaciones con el cliente y calidad del servicio: clientes prescriptores

3.- Servicios post-venta

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONTRATO DE COMPRAVENTA: OTROS VEHÍCULOS

1.Camiones

2.Modelo de contrato de compraventa de camiones

1.- Contrato de compraventa de camiones

3.Tractores

4.Modelo de contrato de compraventa de tractores

1.- Contrato de compraventa de tractores