







IN
—
BU

Especialista en Técnicas
Ser



INESEM

SINESS SCHOOL

***de Venta en Estaciones de
vicio***

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empresarial**

Especialista en Técnicas ***Sei***

duración total: 180 horas

horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

Si trabaja en una estación de servicio y quiere conocer l ventas y el apartado comercial este es su momento, cor Venta en Estaciones de Servicio podrá adquirir los cono función con éxito, aprendiendo sobre los clientes y las d

+ Información Gratis



+ Información Gratis



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Conocer el perfil del vendedor de una estación de serv
- Desarrollar técnicas profesionales de venta.
- Conocer las diferentes etapas de la negociación.
- Conocer las aplicaciones informáticas en una estación

+ Información Gratis

para qué te prepara

El Curso de Especialista en Técnicas de Venta en Estac
desenvolverse profesionalmente en el desarrollo de téc
prestando atención a los factores que influyen en la bue

salidas laborales

Estaciones de servicio / Ventas.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas la el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m)

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sellc



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

UDIOS EMPRESARIALES

partición a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

ión Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

esente TITULACIÓN en
es) de (año)

Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los s
mes a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través de una metodología de aprendizaje online, el alumno debe seguir un itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final con un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder pasar.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar toda la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'Técnicas de Venta en Estaciones de !

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



Especialista en Técnicas de V

profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el cu nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email un documento denominado “Guía del Alumno” entregad Contamos con una extensa plantilla de profesores espe con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y form como solicitar información complementaria, fuentes bibli Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y co respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías tel hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede c del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizan

+ Información Gratis

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



+ Información Gratis

Venta en Estaciones de Servicio



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo par
misma duración del curso. Existe por tanto un calendario
de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cu
de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

ra la finalización del curso, que dependerá de la
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

rsos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nue de matriculación, envío de documentación y solución de

Además, a través de nuestro gestor documental, el alun sus documentos, controlar las fechas de envío, finalizac lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL VENDEDOR, PERFILES, CU

1.El vendedor en una estación de servicio.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CLIENTE COMPRADOR EN

1.Motivación de compra.

2.Conocimiento de los productos.

+ Información Gratis

3.Relación producto-necesidades del cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS PROFESIONALES |

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

1.Iniciación de la entrevista.

2.Detección de las necesidades del cliente.

3.Tratamiento de las actitudes del cliente.

4.Tratamiento de las objeciones.

5.Presentación de beneficios.

6.Cierre de la venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CAJA Y TERMINAL DE PUNTO

1.Funcionamiento y características.

2.Aplicaciones informáticas en una estación de servicio

3.Contabilidad.

4.Registro.

5.Apertura y cierre de las cajas.

6.Gestión de efectivos.

7.La retirada de fondos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIOS DE PAGO EN UNA ESTACIÓN

1.Tipos y características.

2.Aparatos de cobro. Funcionamiento.

+ Información Gratis

3. Medios de pago.

4. Ventajas del pago con tarjetas.

+ Información Gratis