



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Instalador
Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados de
Seguridad (Doble Titulación + 8 Créditos ECTS)***

+ Información Gratis

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

Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados de Seguridad (Doble Titulación + 8 Créditos ECTS)

duración total: 500 horas

horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Los sistemas de seguridad electrónica son muy útiles para la protección de cualquier tipo de local, hogar, etc. Gracias a la realización de este Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas podrá adquirir una Formación Superior para la instalación de elementos de seguridad, como alarmas y circuitos cerrados, para edificios. Orientado a profesionales de la construcción a nivel profesional. Además conocerá las técnicas de venta oportunas para ser un jefe de ventas profesional en este entorno.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Diseño de las diferentes instalaciones de seguridad
- Conocer los conceptos de electricidad.
- Conocer las diferentes instalaciones.
- Organizar el trabajo del vendedor profesional.
- Elaboración de la documentación.
- Análisis del producto/servicio.
- Realizar técnicas de comunicación aplicadas a la venta.

para qué te prepara

El presente Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas dotará al alumno de los conocimientos, habilidades y competencias necesarias para llevar a cabo el montaje, mantenimiento y reparación de instalaciones de seguridad en edificios, utilizando las técnicas, procedimientos y materiales adecuados y cumpliendo las normas e instrucciones reglamentadas. Además conocerá las técnicas de venta que le ayudarán a comercializar este tipo de productos.

salidas laborales

Instalador y mantenimiento de instalaciones eléctricas y de seguridad / Jefe de ventas.

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 'Organización de Procesos de Venta'
- Manual teórico 'Técnicas de Venta'
- Manual teórico 'Instalaciones de Seguridad de Edificios Vol.1'
- Manual teórico 'Instalaciones de Seguridad de Edificios Vol.2'
- Manual teórico 'Instalaciones de Seguridad de Edificios Vol.3'



+ Información Gratis

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

PARTE 1. INSTALACIÓN OFICIAL DE ALARMAS Y CIRCUITOS CERRADOS

MÓDULO I. PRINCIPIOS GENERALES DE ELECTRICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO HISTÓRICO DE LA ELECTRICIDAD

- 1.El hombre y la energía
- 2.El descubrimiento de la electricidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS BÁSICOS DE ELECTRICIDAD

- 1.Electricidad y electrotecnia
- 2.Materia y moléculas
- 3.Producción de la electricidad
- 4.La electricidad estática
- 5.Efectos de la electricidad
- 6.Conceptos básicos
- 7.Propiedades eléctricas de los materiales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SIMBOLOGÍA ELÉCTRICA

- 1.El sistema de símbolos
- 2.Componentes eléctricos
- 3.Simbología arquitectónica (UNE-EN-60617-11)

MÓDULO II. MARCO NORMATIVO Y REGULACIÓN DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARCO NORMATIVO BÁSICO DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE SEGURIDAD

- 1.Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión
- 2.Instrucciones Técnicas Complementarias
- 3.Ley de Seguridad Privada

MÓDULO III. INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE SEGURIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS

- 1.Instalaciones de enlace
- 2.Instalaciones interiores o receptoras
- 3.Instalaciones en locales
- 4.Instalaciones con fines especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CUADROS DE MANDO Y PROTECCIÓN Y CIRCUITOS ELÉCTRICOS

- 1.El cuadro general de distribución (CGD)
- 2.Controladores de sistemas domóticos
- 3.Circuitos eléctricos en un edificio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EFICIENCIA ENERGÉTICA E INSTALACIONES DE SEGURIDAD EN EDIFICIOS

- 1.La energía eléctrica en los edificios
- 2.La medición del consumo energético y el uso eficiente de la electricidad
- 3.Las instalaciones de seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS INSTALACIONES DE PARARRAYOS Y PUESTA A TIERRA

- 1.Las instalaciones de puesta a tierra (PAT)
- 2.Resistividad del terreno
- 3.Consideraciones al instalar sistemas de puesta a tierra
- 4.Tomas de tierra

5. Tipos de instalaciones de puesta a tierra
6. Protección contra sobretensiones
7. Pararrayos

MÓDULO IV. COMPONENTES DE LAS INSTALACIONES DE SEGURIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMAS DE ALARMA

1. Sistemas de alarma
2. Sistemas contra robo o intrusión
3. Sistema contra incendios
4. Sistema de vigilancia en procesos industriales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. INSTALACIONES CON DETECTORES Y SISTEMAS DE VIGILANCIA

1. Los detectores
2. Tipos de detectores
3. Sistema de vigilancia. Circuito cerrado de Televisión (CCTV)

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SISTEMAS DE MEGAFONÍA E INTERCOMUNICACIÓN

1. Portero automático
2. Esquemas básicos de montaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. DOMÓTICA: DISPOSITIVOS Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

1. Dispositivos
2. Clasificación de los sistemas domóticos según el modo de transmisión
3. Ventajas de la domótica
4. Inmótica

MÓDULO V. PLANIFICACIÓN, CÁLCULOS Y MONTAJE DE LA INSTALACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 13. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y HERRAMIENTAS

1. La medición eléctrica
2. Las herramientas del instalador

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PLANIFICACIÓN DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS

1. Representación gráfica de instalaciones eléctricas
2. Tipos
3. Pasos en el diseño del plano

UNIDAD DIDÁCTICA 15. CÁLCULO Y POTENCIA ELÉCTRICA EN EDIFICIOS DE VIVIENDAS

1. Cálculo correspondiente a un edificio de viviendas
2. Diseño del sistema en edificios industriales
3. Cálculo de pérdidas por caída de tensión

UNIDAD DIDÁCTICA 16. MONTAJE DE CANALIZACIONES

1. Consideraciones previas
2. Tipos de materiales
3. Operaciones de canalización

UNIDAD DIDÁCTICA 17. CONEXIÓN Y MONTAJE DE LA INSTALACIÓN DE SEGURIDAD

1. Montaje de la instalación

MÓDULO VI. MANTENIMIENTO DE LA INSTALACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 18. INSPECCIÓN Y VERIFICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

1. Clasificación de defectos
2. Inspecciones y verificaciones de instalaciones eléctricas
3. Verificación general de instalaciones contra el fuego
4. Alarmas antivandálicas. Verificación de la correcta colocación de los detectores
5. Control y verificación de sistemas de vídeo en circuito cerrado para instalaciones de seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 19. LOCALIZACIÓN Y REPARACIÓN DE AVERÍAS

1. Localización de daños eléctricos
2. Reparación de daños eléctricos
3. Averías en los sistemas de seguridad

MÓDULO VII. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

UNIDAD DIDÁCTICA 20. PRINCIPIOS GENERALES EN LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. El trabajo
2. La salud
3. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
4. La calidad
5. Factores de riesgo
6. Daños derivados del trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 21. PREVENCIÓN EN EL SECTOR ELÉCTRICO

1. Los riesgos eléctricos
2. Protección contra los contactos directos e indirectos
3. Medidas de prevención en las instalaciones eléctricas
4. Otros sistemas de seguridad
5. Precauciones generales para evitar accidentes eléctricos

MÓDULO VIII. MONTAJE E INSTALACIÓN DE ALARMAS

UNIDAD DIDÁCTICA 22. SISTEMAS DE ALARMA

1. Sistemas de alarma
2. Sistemas contra robo o intrusión
3. Sistema contra incendios
4. Sistema de vigilancia en procesos industriales

UNIDAD DIDÁCTICA 23. INSTALACIONES CON DETECTORES Y SISTEMAS DE VIGILANCIA

1. Los detectores
2. Tipos de detectores
3. Sistema de vigilancia. Circuito cerrado de Televisión (CCTV)

UNIDAD DIDÁCTICA 24. SISTEMAS DE MEGAFONÍA E INTERCOMUNICACIÓN

1. Portero automático
2. Esquemas básicos de montaje

UNIDAD DIDÁCTICA 25. DOMÓTICA: DISPOSITIVOS Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

1. Dispositivos
2. Clasificación de los sistemas domóticos según el modo de transmisión
3. Ventajas de la domótica
4. Inmótica

UNIDAD DIDÁCTICA 26. CONOCER LOS DIFERENTES SISTEMAS DE CCTV Y SU APLICACIÓN SEGÚN LAS DIFERENTES NORMATIVAS

1. Introducción
2. Orígenes del CCTV
3. Tipos de Sistemas de CCTV
4. Aplicaciones de CCTV

UNIDAD DIDÁCTICA 27. COMPOSICIÓN DE UN SISTEMA DE CCTV

1. Introducción
2. Fundamentos de la televisión en circuito cerrado
3. Definición
4. Generalidades
5. Aplicaciones

- 6.Elementos
- 7.Funcionamiento
- 8.Clasificación

UNIDAD DIDÁCTICA 28. SISTEMAS DE CCTV MÓVILES Y FIJOS

- 1.Consideraciones generales
- 2.Sistemas de CCTV Móviles
- 3.Sistemas de CCTV Fijos
- 4.Tipos de cámaras

UNIDAD DIDÁCTICA 29. VIDEOVIGILANCIA REMOTA

- 1.Videovigilancia, videocontrol y videoasistencia. Conceptos Generales
- 2.Preceptos básicos para la videovigilancia
- 3.Introducción a la videovigilancia en instituciones públicas
- 4.Procedimiento para la instalación de cámaras de videovigilancia en un hospital público
- 5.Ámbito y situación de videocámaras en las instituciones sanitarias
- 6.Elementos de discusión

UNIDAD DIDÁCTICA 30. MEDIOS DE TRANSMISIÓN

- 1.Introducción
- 2.Líneas de Transmisión
- 3.Otros elementos del proceso de transmisión

UNIDAD DIDÁCTICA 31. LEY ORGÁNICA 15/99 DE PROTECCIÓN DE DATOS

- 1.Objeto
- 2.Ámbito de aplicación de la LOPD
- 3.Los principios de la Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 32. INSTRUCCIÓN 1/2006 DE 8 DE NOVIEMBRE DE LA AGENCIA DE PROTECCIÓN DE DATOS

- 1.Introducción
- 2.Videovigilancia por Razones de Seguridad
- 3.Videovigilancia en el Entorno Laboral
- 4.Excepciones

UNIDAD DIDÁCTICA 33. LA LEY 5/2014, DE 4 DE ABRIL, DE SEGURIDAD PRIVADA

- 1.Introducción
- 2.Notas características
- 3.Fundamento
- 4.Estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 34. RD 2364/1994 DE 9 DE DICIEMBRE Y SUS MODIFICACIONES

- 1.Real Decreto 2364/Reglamento de Seguridad Privada
- 2.Artículos 48 y 49
- 3.Artículos 66 y 97
- 4.Artículo 12.1 de la Ley de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y título IV del Reglamento de Seguridad Privada
- 5.Título IV del Reglamento de Seguridad Privada
- 6.Artículos 96 y 117
- 7.Explicación de entidades con medidas de seguridad concreta
- 8.Régimen sancionador, sanciones e infracciones, su diferenciación y graduación
- 9.Capítulo II. Procedimiento

PARTE 2. JEFE DE VENTAS

MÓDULO 1. 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.

MÓDULO 2. 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.