







Comercialización de P Pequeños Negocios o



NESEM

SINESS SCHOOL

roductos y Servicios en Microempresas (Online)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada empre

Comercialización de F Pequeños Negocios o

duración total: 90 horas horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

^{*} hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En la actualidad, para la creación y gestión de microemporto dominar las competencias profesionales, tanto teóricas desenvolverse eficazmente dentro de su ámbito de actu Muchas de estas competencias pasar por la planificació diferentes áreas de negocio, gestión de personas, orgar etc. De igual modo la comercialización y venta de los promedios informáticos y telemáticos disponibles, gestional ambiental y asegurando la prevención de riesgos labora La presente formación dotará al alumno de las compete comercializar productos y servicios en pequeños negoci



Pequeños Negocios o Microempresas (Online)



y matrículas: 958 050 240 fax: 958 050 245

a quién va dirigido

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

objetivos

- Aplicar técnicas de organización de las acciones de ve definidos en una planificación y el posicionamiento del p
- Analizar los medios e instrumentos necesarios para el habituales en pequeños negocios o microempresas.
- Definir procedimientos de actuación con clientes identi y seguimiento que optimicen la relación con el cliente-tip
- Aplicar técnicas específicas a la venta de productos y canales.
- Desarrollar la gestión administrativa de diferentes accio cliente y situaciones de quejas y reclamaciones, y elabo utilizando aplicaciones ofimáticas específicas.

para qué te prepara

El presente curso dotará al alumnado de los conocimien y servicios en pequeños negocios o microempresas.La promativo del Módulo Formativo MF1790_3 Comercializa negocios o microempresas, certificando el haber supera en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Con de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través publicando las distintas Comunidades Autónomas, así c Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competentaloral)

salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional por cuenta propia, biparte de una sociedad, en pequeños negocios o microer nuevas áreas de negocio en el desarrollo de su actividala legislación vigente establece en materia de prevenció desempeñar su trabajo por cuenta ajena en gestorías y asesoramiento y gestión administrativa, financiera y labo microempresas.

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).



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 S

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

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello





forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información

Pequeños Negocios o Microempresas (Online)

UDIOS EMPRESARIALES



partición a nivel nacional de formación : TITULACIÓN

LUMNO/A

s estudios correspondientes de

ión Formativa

SOBRESALIENTE

sente TITULACIÓN en es) de (año)

Firma del alumno/a

)

NOMBRE DEL ALUMNO/A



y matrículas: 958 050 240 fax: 958 050 245

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

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a trav metodología de aprendizaje online, el alumno debe avar itinerario formativo, así como realizar las actividades y a del itinerario, el alumno se encontrará con el examen fin mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para pode

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

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

materiales didácticos

- Manual teórico 'MF1790_3 Comercialización de produ



Pequeños Negocios o Microempresas (Online)



y matrículas: 958 050 240 fax: 958 050 245

profesorado y servicio de tutorías

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 especon 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

www.formacioncontinua.eu

información

Pequeños Negocios o Microempresas (Online)





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

www.formacioncontinua.eu

información



o formativo con una fecha de inicio y una fecha

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

y matrículas: 958 050 240 fax: 958 050 245

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 ope administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información

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 INESEN

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN COMERCIAL

- 1. Organización de la actividad de ventas
- 2.La cartera de clientes. Clasificación y tratamiento
- 3.Utilidades y prestaciones de las herramientas de las clientes

- 4. Estrategia de ventas
- 5. Habilidades sociales en el trato con el cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMUNICACIÓ

- 1.Las acciones comerciales publicitarias en pequeños
- 2. Planificación de la publicidad y promoción del produ-
- 3. Variables que intervienen en el diseño publicitario co
- 4. Técnicas de elaboración del mensaje
- 5.La utilidad de la ofimática en el diseño publicitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATENCIÓN AL CLIENTE Y FIDIMICROEMPRESAS

- 1.El proceso de comunicación en la atención al cliente
- 2.Los protocolos de actuación en la atención al cliente
- 3.El servicio de atención al cliente
- 4. Identificación de intereses y necesidades del cliente
- 5.Las reclamaciones y quejas
- 6. Técnicas de fidelización en la atención al cliente
- 7. Seguimiento y control del grado de satisfacción de c

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE VENTA, CANAL

- 1. Fases del proceso de venta
- 2.Los canales de venta y su procedimiento específico

3. Técnicas de negociación con el cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN COMERCIAL DE PE

- 1.La documentación comercial en los pequeños negoc
- 2. Registro y seguimiento de las reclamaciones y queja
- 3. Aplicaciones específicas en la gestión comercial: clie