







***Curso de Prospección Co
Ventas a Través de Medi***



INESEM

SINESS SCHOOL

***Comercial y Planificación de
los Interactivos o Digitales***

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empresarial**

Curso de Prospección Comercial y Planificación Ventas a Través de Medios Digitales

duración total: 200 horas ***horas telepresenciales:*** 100

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

Con el presente Curso de Prospección Comercial y Planificación Interactivos o Digitales recibirá una formación especializada en esta actividad comercial a través de internet es necesario planificar para garantizar la calidad de la misma.

+ Información Gratis



+ Información Gratis

ón de Ventas a Través de Medios Interactivos o itales



a quién va dirigido

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

+ Información Gratis

objetivos

- Aplicar las principales técnicas de prospección de ventas digitales.

+ Información Gratis

para qué te prepara

El presente Curso de Prospección Comercial y Planificación Interactivos o Digitales le preparará para aplicar las técnicas a través de medios interactivos o digitales.

salidas laborales

Comercio / Comercio online / Jefe de ventas / 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 meses a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

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 poder

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 tc Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'Prospección Comercial y Planificación

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ón de Ventas a Través de Medios Interactivos o itales



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

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

Curso de Prospección Comercial y Planificaci Dig



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ión de Ventas a Través de Medios Interactivos o itales



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

ión de Ventas a Través de Medios Interactivos o itales

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 nuestro equipo de matriculación, envío de documentación y solución de dudas.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede consultar sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización y lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, así como el seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM.

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS GENERALES.

- 1.Comercio electrónico: definición, ámbito y características
- 2.E-marketing: definición, ámbito y características
- 3.Consumidor digital y comportamiento del consumidor
- 4.Tipos de canales on-line

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROSPECCIÓN DE VENTAS E

1. Definición y principios generales.
2. Técnicas de prospección de ventas a través de medios unidireccional o bidireccional (inbound/ outbound) y técnicas
3. Uso de las redes sociales y otros medios interactivos: dinámicos, dispositivos móviles, etc.) para obtener información en la compra digital.
4. Uso de las redes sociales y otros medios interactivos: prospección de ventas on-line.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN Y PLANIFICACIÓN INTERACTIVOS O DIGITALES.

1. Definición de objetivos
2. Definición de los medios interactivos o digitales a utilizar
3. Preparación del discurso promocional /argumentos comerciales
4. Preparación de los materiales de presentación del producto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RECURSOS Y HERRAMIENTAS TRAVÉS DE MEDIOS INTERACTIVOS O DIGITALES

1. Tipos de recursos/herramientas
2. Comercialización de bases de datos
3. Gestión de relaciones con los clientes-CRM

+ Información Gratis

- 4.Herramientas para el monitoreo y análisis digital de
- 5.Técnicas escritas de comunicación digital
- 6.Reglas para la redacción de argumentos de promoci
- 7.Materiales interactivos y digitales para la presentaci
- 8.Normativa respecto a la protección de datos persona

+ Información Gratis