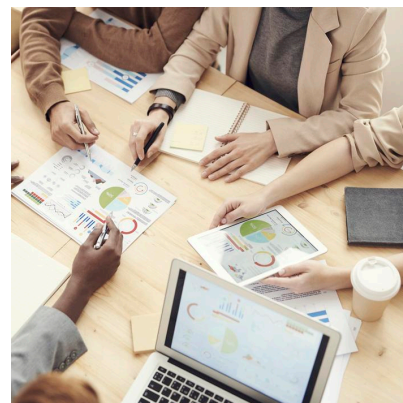









INTELIGENCIA COMERCIAL



	ONLINE		
	Duración: 40 H	Horas presenciales: 0 H	Horas online: 40 H
	Familia: COMERCIO Y MARKETING Área: NO PRL		
	Dirigido a: Trabajadores, personas desempleadas, autónomos, personal de dirección, etc. que deseen adquirir, mejorar o afianzar los conocimientos teórico-prácticos relacionados con su puesto de trabajo o su pasada, presenta o futura trayectoria laboral, con una formación académica acorde con las exigencias requeridas para realizar la acción formativa con aprovechamiento.		
	Objetivos: La función comercial es cada día más importante para cualquier empresa y negocio. Conocer en profundidad las técnicas efectivas de venta y saber utilizarlas es uno de los ingredientes del éxito. En este programa aprenderás a conquistar a tus clientes y aumentarás tus ventas.  Influencia Aprenderás a persuadir y aumentarás definitivamente tus ventas  Conceptos Asimilarás conceptos claros sobre cómo funciona la inteligencia comercial  Proceso de venta Dominarás el proceso de venta en todas sus fases  Despertar interés Sabrás como despertar el interés de tus potenciales clientes  Argumentación Aprenderás a argumentar con eficacia y convicción sobre tus productos y servicios  Corregir errores Podrás corregir los errores que estás cometiendo en el día a		
	Metodología: Metodología basada en la realización de la formación a través de una plataforma de teleformación o e-learning, permitiendo al alumno interactuar con el tutor/a, a través de tutorías personalizadas y otras herramientas como chat, foros, etc., desde un desarrollo planificado y sistematizado de la acción formativa, permitiendo al alumno realizar la formación desde cualquier lugar y a en todas las franjas horarias, evitando así desplazamientos pudiendo conciliar vida familiar y laboral. El contenido se basa en paquetes SCORM, vídeos, actividades, exámenes, etc.		
	Contenidos: MÓDULO I. INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA. MÓDULO II. LOS CONOCIMIENTOS QUE NECESITAS. MÓDULO III. COMUNICAR PARA INFLUIR. MÓDULO IV. EL PROCESO DE VENTA CON TODO DETALLE.		

