Asesoramiento y venta de productos y servicios para la Imagen Personal (MF0352_2)

Asesoramiento y venta de productos y servicios para la Imagen Personal (MF0352_2)

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2024

Programa del curso:

1. El marketing en el mercado de la estética
1.1. Diferencia entre productos y servicios estéticos.
1.2. Propiedades de los productos cosméticos.
1.3. Naturaleza de los servicios.
1.4. La servucción o proceso de creación de un servicio.
2. El representante comercial o asesor técnico
2.1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2.2. Cualidades que debe de reunir un buen vendedor/asesor técnico.
2.3. Las relaciones con los clientes.
2.4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.
3. El cliente
3.1. El cliente como centro del negocio.
3.2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.
3.3. La atención personalizada.
3.4. Las necesidades y los gustos del cliente.
3.5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa.
3.6. Los criterios de satisfacción.
3.7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.
3.8. Fidelización de clientes.
4. Organización y gestión de la venta
4.1. La información como base de la venta.
4.2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente
4.3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos.
4.4. Normativa vigente.
5. Promoción y venta de productos y servicios de estética
5.1. Etapas y técnicas de venta.
5.2. Factores determinantes del merchandising promocional.
5.3. La venta cruzada.
5.4. Argumentación comercial.
5.5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar.
5.6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.
6. Seguimiento y post venta
6.1. Seguimiento comercial.

© icaformación2024

6.2. Procedimientos utilizados en la post venta.
6.3. Post venta: análisis de la información.
6.4. Servicio de asistencia post venta.
6.5. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.
7. Resolución de reclamaciones
7.1. Procedimiento de recogida de las reclamaciones / quejas presenciales y no presenciales.
7.2. Elementos formales que contextualizar la reclamación.
7.3. Documentos necesarios o pruebas en una reclamación.
7.4. Técnicas utilizadas en la resolución de reclamaciones.
7.5. Utilización de herramientas informáticas de gestión de relación con clientes.

© icaformación2024