

Red de ventas y presentación de productos y servicios (UF2395)

Red de ventas y presentación de productos y servicios (UF2395)

Duración: 30 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.

© icaformación2026

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.



© icaformación2026

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.

Programa del curso:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Gestión y motivación de la red de ventas

1.1 Red de ventas:

1.1.1 Sistemas comerciales y red de venta y distribución.

1.1.2 Organización del sistema de ventas

1.1.3 Relaciones entre fabricantes, distribuidores y clientes: Acuerdos comerciales.

1.2 Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas:

1.2.1 Selección de la estrategia de liderazgo y habilidades personales

1.2.2 Adaptación del vendedor a situaciones, clientes y productos distintos.

1.3 Técnicas de motivación a vendedores:

1.3.1 Reuniones periódicas

1.3.2 Reconocimiento

1.3.3 Incentivos, comisiones y primas

© icaformación2026

1.4 Formación a vendedores y prescriptores:

1.4.1 Tareas de los vendedores.

1.4.2 Técnicas de persuasión e información

1.4.3 Redes sociales y marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Presentación y venta de productos y servicios

2.1 Proceso de venta:

2.1.1 Fases del proceso de venta

2.1.2 Tipos y clases de venta: Venta directa, indirecta, mayorista, industrial u otras.

2.1.3 La venta personal: características.

2.1.4 Tareas del vendedor.

2.1.5 Descripción del objeto de la venta: productos y servicios

2.2 Argumentarios de ventas:

2.2.1 Según tipos de productos y servicios

2.2.2 Según canales de comercialización.

2.2.3 Objeciones y técnicas de refutación.

2.2.4 Garantías y protección al consumidor.

2.3 Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.

2.3.1 El proceso de comunicación en la promoción y venta

2.3.2 Técnicas de comunicación aplicables a la red de ventas.

2.3.3 Aplicaciones informáticas para la presentación de productos y servicios a la venta.

© icaformación2026

© icaformación2026