

Operaciones de venta

Operaciones de venta

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Objetivos:

· Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad. · Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos. · Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas · Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización. · Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos. · Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa. · Definir las variables y utilidades disponibles en Internet para la comercialización online de productos y servicios. · Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas web y tiendas online, aplicando técnicas de ventas adecuadas. · Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las relaciones de comercio electrónico.

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:

Módulo único. Operaciones de venta

Unidad formativa 1. Organización de procesos de venta

- Organización del entorno comercial

- Gestión de la venta profesional

- Documentación propia de la venta de productos y servicios

- Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Lo que hemos aprendido

Unidad formativa 2. Técnicas de venta

- Procesos de venta

- Aplicación de técnicas de venta

- Seguimiento y fidelización de clientes

- Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

© icaformación2026

Lo que hemos aprendido

Unidad formativa 3. Venta on line

- Internet como canal de venta

- Diseño comercial de páginas web

- Difusión y promoción web

Lo que hemos aprendido

© icaformación2026