



Confederación Española de
Centros de Enseñanza

Habilidades comerciales

60 horas de duración



**Formación
100% online**



**Titulación del Ministerio
de Educación, Formación
Profesional y Deportes**



**Tutor especializado
en la materia**

Formación 100%
subvencionada por:



MINISTERIO
DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL
Y DEPORTES



**Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia**



**Financiado por
la Unión Europea**
NextGenerationEU

Habilidades comerciales

FORMACIÓN ONLINE 100% GRATUITA



¡Especialízate y avanza en tu carrera profesional!

Alcanza tus propósitos profesionales sumando a tu perfil una nueva experiencia formativa que te ayude a ampliar, mejorar y/o acreditar tus conocimientos y habilidades.

- **Objetivo principal del curso:**
Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales (Unidad de Competencia: UC1000_3).
- **Cualificación profesional a la que está vinculada:**
COM314_3 Gestión comercial de ventas.



Esta oferta formativa está 100% subvencionada por el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes. Los cursos online a los que puedes inscribirte están vinculados a **unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales**, tienen un enfoque eminentemente práctico y están especialmente diseñados para actualizar tus conocimientos y dar respuesta a las necesidades actuales del mercado laboral.

Se facilitará a los alumnos **información y asesoramiento** en la realización del procedimiento de Evaluación y Acreditación de Competencias de su comunidad autónoma para poder optar a obtener una acreditación oficial con validez en todo el territorio nacional.

Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

1. ANÁLISIS DE INFORMACIÓN PARA LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES Y PLANES DE VENTA.

- El ciclo de vida del producto.
- El proceso de compra.
- Estrategias en la gestión comercial de ventas. Convertir oportunidades en necesidades.
- Posicionamiento estratégico y cuotas de mercado.
- Oportunidades de negocio y estudio de oportunidades.
- Formulación del plan estratégico de ventas.
- Los informes comerciales.
- El argumentario de venta.
- Análisis de rentabilidad y previsión de ventas.
- Atención eficaz al cliente.
- Aplicación de las TIC a la gestión comercial.

2. GESTIÓN DE VENTAS.

- Diferencias y similitudes entre productos y servicios.
- Gestión del ciclo de ventas según el tipo de producto y servicios.
- El cierre de ventas.
- Fidelización y seguimiento de clientela.

3. LOGÍSTICA COMERCIAL.

- La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios.
- Control de productos y stock. La importancia del inventario y control de existencias.
- La gestión de pedidos.
- Medidas de actuación ante distintos tipos de incidencias.
- Procedimiento administrativo de pedidos y documentación asociada.



Confederación Española de
Centros de Enseñanza

**¡Especialízate y avanza
en tu carrera profesional!**

Formación 100%
subvencionada por:

