Cursos Gratuitos con Prácticas Profesionales no Laborales en Empresas

Cursos de entre 100 y 270 horas en **Teleformación*** para personas desempleadas menores de 30 años:

- Atención al cliente
- Comercio internacional
- Dirección empresarial para emprendedores
- Emprendimiento empresarial y operaciones administrativas comerciales
- Innovación en los procesos de venta
- Innovación en marketing
- Innovación en técnicas de venta
- Internacionalización de la empresa
- Innovación en procesos de cultivos agrícolas
- Innovación en procesos de producción agraria
- Internacionalización de explotaciones agrícolas
- Operaciones auxiliares de abonado y aplicación de tratamientos en cultivos agrícolas

Operaciones culturales y recolección de la fruta

Prácticas** de 65 a 100 horas en Empresas de la Provincia

* Periodo de Teleformación: de Abril a Mayo de 2013
**Periodo de Prácticas: de Mayo a Septiembre de 2013

Interesados/as enviar CV a:
inscripciones@metodoconsultores.com
Ref.Jovenes

método
www.metodoconsultores.com

Teléfono Gratuito **900 812 902**

método

propuesta

propuesta

INNOVACIÓN PROCESOS DE VENTA

INNOVACIÓN PROCESOS DE VENTA

DURACIÓN TOTAL: 180 HORAS
DURACIÓN TEORÍA: 115 HORAS
DURACIÓN PRÁCTICAS PROFESIONALES NO LABORALES: 65 HORAS

OBJETIVO:

Aplicar técnicas innovadoras en la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización incluyendo Internet, partiendo de la comprensión de qué es un proceso innovador y su aplicación en la venta.

MÓDULO 1: TÉCNICAS DE VENTA 65 HORAS

1. Procesos de venta.
2. Aplicación de técnicas de venta.
3. Seguimiento y fidelización de clientes/as.
4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.

MÓDULO 2: INNOVACIÓN EN EL PROCESO DE VENTA 25 HORAS

1. La innovación como determinante del crecimiento económico.
2. La innovación como fuente de ventajas competitivas.
3. Análisis de competidores, proveedores, clientes, productos sustitutivos y nuevos entrantes de la empresa.
4. Análisis DAFO de la empresa: fortalezas y debilidades, amenazas y oportunidades que plantea el entorno.
5. Propuesta de innovación y fases en el desarrollo de un proceso innovador.

MÓDULO 3: VENTA ONLINE 25 HORAS

1. Internet como canal de venta.
2. Diseño comercial de páginas web.