



---

**CURSO:**

## **Técnicas de Ventas**

---

**FUNDAMENTACIÓN**

El curso de Técnicas de Ventas está orientado a cubrir las necesidades de las organizaciones en el momento de encontrar personal capacitado y con conocimientos actualizados, en la gestión de comercialización.

Las actuales condiciones de los diversos entornos socio productivos imprimen la necesidad de la adecuación o creación de nuevos perfiles en el sector de Ventas y Comercialización, así como de considerar el acceso a la formación profesional de los trabajadores del área. En este sentido, y dentro de los procesos propios de los puestos de trabajo, el perfil del vendedor se enmarca en la formación profesional inicial.

**DESTINATARIOS**

Orientado a todas aquellas personas que requieran una formación para la venta y comercialización de una organización civil o una empresa, colaborando con el profesional, licenciado y trabajadores autónomos.

Público en general.

**OBJETIVOS**



Formar trabajadores capaces de prestar servicios profesionales de Ventas, promoviendo y desarrollando condiciones y acciones para la adquisición de las capacidades profesionales implícitas en las funciones del perfil profesional en pequeñas y grandes empresas, organizaciones civiles, comercios y emprendimientos.

## **CONTENIDOS**

### **UNIDAD I:**

Filosofía del Vendedor.

### **UNIDAD II:**

Administración de Clientes.

### **UNIDAD III:**

Comunicación y estrategias de Ventas.

### **UNIDAD IV:**

Comunicación Eficaz.

### **UNIDAD V:**

Marketing.

**CARGA HORARIA:** 1:30hs semanal.



**CARGA HORARIA TOTAL:** 18 Horas.

**RÉGIMEN DE CURSADO:** Mensual – 3 Meses.

**METODOLOGÍA:** Cursado presencial con entrega de material impreso o en formato PDF, actividades en clase complementados con trabajos en el aula virtual, cumplimentando no menos del 75% de la asistencia presencial. En caso de la metodología a distancia se anexan casos virtuales por la plataforma Meet, en horarios preestablecidos.

**MODALIDAD DE CURSADO:** Presencial

**ARANCEL:** El valor total del curso podrá ser financiado en 3 cuotas mensuales y consecutivas, contando varios medios de pago disponibles

- a) Efectivo. -
- b) Tarjeta Mutual de San Carlos. -
- c) Transferencia. -
- d) Deposito. -

**CERTIFICACIÓN:** El Centro de Capacitación Mitre es integrante de la Cámara Argentina para la Formación Profesional y Capacitación Laboral como centro asociado. Cumpliendo con los requisitos establecidos. Resolución IGJ N° 2517/17. La Cámara Argentina ha certificado Calidad bajo la norma ISO 9001:2015, en el proceso de Verificación y Certificación de cursos de educación no formal. Los certificados se realizan bajo estrictas normas de seguridad y seriedad, dándole legitimidad a los estudios realizados. Además de tener un holograma de seguridad, cuenta con un código QR, por lo que el alumno o cualquier persona que tenga acceso a dicho certificado, puede escanear el código y chequear la autenticidad del mismo. Esta certificación, legítima y reconocida en todo el país, es una oportunidad diferencial. Su validez es importante para el mercado laboral en cualquier parte de Argentina.



**LUGAR:** Contamos con presencia efectiva en la Ciudad de Gálvez en calle Dorrego 675 y en la Ciudad de Coronda en calle Cnel. Rodríguez 1474, así también con la modalidad a distancia incorporamos alumnos de diferentes ciudades aledañas, contando también con convenios educativos con las comunas vecinas para ofrecer descuentos en la cuota del curso para solventar gastos de pasajes. Nos encontramos dentro del Departamento San Jerónimo, Provincia de Santa Fe.

