EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)

Información gratis Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)

Duración: 400 horas

Precio: 349 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.

Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)

Descripción

A la hora de tratar con clientes la relación entre el vendedor y el cliente resulta trascendental, de una buena relación y del entendimiento entre ambos se puede llegar a una situación óptima, es decir, al cumplimiento de los objetivos de ambas partes. Por otro lado, vivimos en una sociedad de consumo en la que se valoran cada uno de los valores añadidos que nos ofrecen tras un proceso de compra. Así, resulta imprescincible el conocimiento y la utilización de las técnicas de venta a la hora de presentar a los clientes los bienes y servicios que ofertamos. Gracias a este Curso de Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria conocerá las técnicas para realizar ventas profesionales en este entorno.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los **cursos Homologados**

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000 **cursos online**

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:

Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.

Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)

A quién va dirigido

El Curso de Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria está dirigido a consumidores que muestren su especial interés en conocer cómo pueden influir en sus decisiones para la realización de una compra. A cualquier persona que quiera iniciar su propio negocio de forma autónoma.

Objetivos

- Conocer las herramientas necesarias para realizar una venta de forma satisfactoria.
- Fomentar las características del buen vendedor.
- Estudiar la psicología del consumidor y la del propio vendedor.
- Desarrollar (o afianzar) ciertos conocimientos relacionados con ventas y mercado.
- Mejorar el servicio y atención al cliente.
- Conocer cómo mejorar nuestro punto de venta.
- Desarrollar numerosas habilidades sociales que nos acerquen al cliente.
- Conocer cómo actuar como buenos vendedores en la venta, su desarrollo y la postventa.
- Conocer los diferentes productos de las fruterías.
- Comercializar productos de frutería.
- Aprender sobre el etiquetado de frutas y hortalizas.
- Mejorar la calidad de los productos.

Para que te prepara

Conoceremos las funciones del mercado, así como sus tipos y fases. Se analizará tanto la psicología desde el punto de vista del consumidor como del vendedor. Comprobaremos en qué consiste el servicio o la atención al cliente y cómo podemos influir (como vendedores) en su decisión de compra. También tendremos un acercamiento a cómo debemos tener nuestro punto de venta en cuanto a decoración, organización,… para así ser un servicio más atrayente al consumidor. Veremos los tipos de ventas que se pueden realizar, así como los elementos de la comunicación comercial para poder utilizarlos de manera eficaz y eficiente en nuestras ventas. No olvidaremos tratar las habilidades sociales que debemos poseer y potenciar para lograr nuestros objetivos comerciales tanto en el desarrollo de la venta, en la negociación y en la postventa. El Curso de Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria le prepara para tener una visión amplia y precisa sobre las actividades comerciales en negocios de fruta, prestando atención a aspectos como la higiene y la calidad del producto.

Salidas laborales

Frutería / Ventas.

Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Especialista en Técnicas de Venta en Frutería expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales
- Titulación Universitaria en Psicología y Técnicas de Venta Expedida por la Universidad Camilo José Cela como Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

CFC CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA — Titulación Universitaria

EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL — TITULACIÓN EXPEDIDA POR EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

CUALIFICA2 — Titulación Avalada Para El Desarrollo De Las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Especialista en Técnicas de Venta en Frutería + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)

EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en Granada, a 23 de Abril de 2014

La direccion General

El/La interesado/a

Sello

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

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. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo.La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Materiales didácticos

- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Técnicas de Venta en Frutería'
- Manual teórico 'Psicología y Técnicas de Venta - Vol 1'
- Manual teórico 'Psicología y Técnicas de Venta - Vol 2'
- CDROM 'Psicología y Técnicas de Venta'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada Nº 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

PARTE 1. PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1.Concepto de mercado
2.Definiciones y conceptos relacionados
3.División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASES DEL MERCADO

1.Ciclo de vida del producto
2.El precio del producto
3.Ley de oferta y demanda
4.El precio y al elasticidad de la demanda
5.Comercialización y mercado
6.La marca

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

1.Estudios de mercado
2.Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
3.Tipos de diseño de la investigación de los mercados
4.Segmentación de los mercados
5.Tipos de mercado
6.Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONSUMIDOR

1.El consumidor y sus necesidades
2.La psicología; mercado
3.La psicología; consumidor
4.Necesidades
5.Motivaciones
6.Tipos de consumidores
7.Análisis del comportamiento del consumidor
8.Factores de influencia en la conducta del consumidor
9.Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1.Servicio al cliente
2.Asistencia al cliente
3.Información y formación del cliente
4.Satisfacción del cliente

5.Formas de hacer el seguimiento
6.Derechos del cliente-consumidor
7.Tratamiento de reclamaciones
8.Tratamiento de dudas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCESO DE COMPRA

1.Proceso de decisión del comprador
2.Roles en el proceso de compra
3.Complejidad en el proceso de compra
4.Tipos de compra
5.Variables que influyen en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PUNTO DE VENTA

1.Merchandising
2.Condiciones ambientales
3.Captación de clientes
4.Diseño interior
5.Situación de las secciones
6.Zonas y puntos de venta fríos y calientes
7.Animación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VENTAS

1.Introducción
2.Teoría de las ventas
3.Tipos de ventas
4.Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

1.El vendedor
2.Tipos de vendedores
3.Características del buen vendedor
4.Cómo tener éxito en las ventas
5.Actividades del vendedor
6.Nociones de psicología aplicada a la venta
7.Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8.Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MOTIVACIONES PROFESIONALES

1.La motivación
2.Técnicas de motivación
3.Satisfacción en el trabajo
4.Remuneración comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 11. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

1.Proceso de comunicación
2.Elementos de la comunicación comercial
3.Estructura del mensaje
4.Fuentes de información
5.Estrategias para mejorar la comunicación

6.Comunicación dentro de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 12. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1.¿Qué son las habilidades sociales?
2.Escucha activa
3.Lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 13. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD

1.Inteligencias múltiples
2.Técnicas de afirmación de la personalidad; la autoestima
3.Técnicas de afirmación de la personalidad; el autorrespeto
4.Técnicas de afirmación de la personalidad; la asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 14. INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LAS TÉCNICAS DE VENTA

1.Introducción
2.Cociente Intelectual e Inteligencia Emocional
3.El lenguaje emocional
4.Habilidades de la Inteligencia Emocional
5.Aplicación de la Inteligencia Emocional a la vida y éxito laboral
6.Establecer objetivos adecuados
7.Ventajas del uso de la Inteligencia Emocional en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA VENTA Y SU DESARROLLO. INFORMACIÓN E INVESTIGACIÓN SOBRE EL CLIENTE

1.Metodología que debe seguir el vendedor
2.Ejemplo de una preparación en la información e investigación

UNIDAD DIDÁCTICA 16. LA VENTA Y SU DESARROLLO. EL CONTACTO

1.Presentación
2.Cómo captar la atención
3.Argumentación
4.Contra objeciones
5.Demostración
6.Negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 17. LA NEGOCIACIÓN

1.Concepto de negociación
2.Bases fundamentales de los procesos de negociación
3.Tipos de negociadores
4.Las conductas de los buenos negociadores
5.Fases de la negociación
6.Estrategias de negociación
7.Tácticas de negociación
8.Cuestiones prácticas de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 18. EL CIERRE DE LA VENTA. LA POSTVENTA

1.Estrategias para cerrar la venta
2.Tipos de clientes; cómo tratarlos
3.Técnicas y tipos de cierre
4.Cómo ofrecer un excelente servicio postventa

PARTE 2. TÉCNICAS DE VENTA EN FRUTERÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOCIMIENTOS DE LOS PRODUCTOS.

1.Conceptos
2.El fruto
3.Clasificación de las frutas
4.Clasificación de las Hortalizas
5.Setas
6.Otros productos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA SECCIÓN.

1.Composición de las frutas
2.Composición de las hortalizas
3.Pirámide alimenticia
4.Gama de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS.

1.Variedades de frutas
1.- Introducción
2.- Manzanas
3.- Peras
4.- Albaricoque
5.- Cerezas
6.- Ciruelas
7.- Melocotón
8.- Cítricos
9.- Tropicales y exóticas
10.- Plátanos
11.- Otros frutos
2.Variedades de hortalizas
3.Legumbres
4.Especias
5.Resumen productos de la sección
6.Propiedades nutritivas de los productos de la sección
7.Procedencias
8.Calendario frutas y hortalizas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRANSPORTE FRUTAS Y HORTALIZAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SECCIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SELECCIÓN Y ACONDICIONAMIENTO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ETIQUETADO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA SECCIÓN.

1.El fruto y su maduración
2.Frutas que no pueden madurar fuera de la planta

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CUIDADOS QUE PRECISAN LOS PRODUCTOS.

1.La conservación y almacenamiento
2.Refrigeración y humedades relativas
3.Control de etileno
4.Ejemplo aceleración de la maduración de la pera limonera
5.Tipos de conservación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. DESECACIÓN.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ALTERACIONES MÁS FRECUENTES QUE SE PUEDEN DAR EN LA FRUTA.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. NUEVAS DEMANDAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 14. A.P.P.C.C.

1.Aproximación y concepto
2.Peligros biológicos, químicos y físicos

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decicir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Bien, Bienes, Cliente, Comercial, Comercio, compra, Comunicación, consumidor, consumo, Demanda, Empresa, Fruta, Frutería, Idea, marca, Marketing, mercado, Motivaciones, Negociación, Oferta, Organización, Posicionamiento, Postventa, Producto, Psicología, Servicio, tecnicas, vendedor, venta

EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: : .....

.....

Nombre: .....

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío: .....

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago .....

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.

EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:	DESDE FUERA DE ESPAÑA:
900 831 200	+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200