

Curso Corto en Estrategias de Comercialización y Negociación



EUROINNOVA FORMACIÓN

Especialistas en Formación Online

SOBRE EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

Bienvenidos/as a EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL, una escuela de negocios apoyada por otras entidades de enorme prestigio a nivel internacional, que han visto el valor humano y personal con el que cuenta nuestra empresa; un valor que ha hecho que grandes instituciones de reconocimiento mundial se sumen a este proyecto.



EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL es la mejor opción para formarse ya que contamos con años de experiencia y miles de alumnos/as, además del reconocimiento y apoyo de grandes instituciones a nivel internacional.

Como entidad acreditada para la organización e impartición de formación de postgrado, complementaria y para el empleo, Euroinnova es centro autorizado para ofrecer formación continua bonificada para personal trabajador, **cursos homologados y baremables** para Oposiciones dentro de la Administración Pública, y cursos y acciones formativas de **máster online** con título propio.



**CERTIFICACIÓN
EN CALIDAD**

Euroinnova Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.

DESCUBRE EUROINNOVA FORMACIÓN

Líderes en Formación Online

**APOSTILLA DE LA HAYA**

Además de disponer de formación avalada por universidades de reconocido prestigio y múltiples instituciones, Euroinnova posibilita certificar su formación con la Apostilla de La Haya, dotando a sus acciones formativas de Titulaciones Oficiales con validez internacional en más de 160 países de todo el mundo.

**PROFESIONALES A TU DISPOSICION**

La metodología virtual de la formación impartida en Euroinnova está completamente a la vanguardia educativa, facilitando el aprendizaje a su alumnado, que en todo momento puede contar con el apoyo tutorial de grandes profesionales, para alcanzar cómodamente sus objetivos.

**DESCUBRE NUESTRAS METODOLOGÍAS**

Desde Euroinnova se promueve una enseñanza multidisciplinar e integrada, desarrollando metodologías innovadoras de aprendizaje que permiten interiorizar los conocimientos impartidos con una aplicación eminentemente práctica, atendiendo a las demandas actuales del mercado laboral.

**NUESTRA EXPERIENCIA NOS AVALA**

Más de 15 años de experiencia avalan la trayectoria del equipo docente de Euroinnova Business School, que desde su nacimiento apuesta por superar los retos que deben afrontar los/las profesionales del futuro, lo que actualmente lo consolida como el centro líder en formación online.

Curso Corto en Estrategias de Comercialización y Negociación



DURACIÓN:
15 horas



PRECIO:
59 € *



MODALIDAD:
Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova Business
School



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN

Certificado de conclusión expedido por el Centro Universitario UTEG



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).

DESCRIPCIÓN

Descubre el Curso Corto en línea de Estrategias de Comercialización y Negociación, diseñado para potenciar tu comprensión de los principios esenciales del proceso de ventas y la gestión de equipos comerciales. Explora la dinámica entre la fuerza de ventas y los objetivos empresariales para desarrollar estrategias adaptativas que aborden las demandas cambiantes del mercado. Aprende habilidades fundamentales de negociación para cerrar acuerdos efectivos. Este curso te sumerge en técnicas probadas y casos prácticos que te prepararán para enfrentar los desafíos del entorno comercial actual. Únete a nosotros y eleva tus capacidades en la vanguardia de la comercialización y la negociación en línea.

OBJETIVOS

El participante analizará los principios básicos del proceso de ventas y la administración de la fuerza de ventas, así como su relación con los objetivos del negocio para desarrollar estrategias orientadas a la satisfacción de las necesidades cambiantes del mercado y desarrollar las competencias para negociación.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso está dirigido a aquellas personas interesadas en establecer estrategias para comercializar algún producto o servicio de manera efectiva.

PARA QUÉ TE

Este curso te prepara para dominar las complejidades del mundo moderno de las ventas y la negociación en línea. Te equipa con las habilidades fundamentales necesarias para comprender el proceso de ventas, gestionar equipos de ventas con eficacia y establecer estrategias que se alineen con los objetivos del negocio. Además, te proporciona las herramientas para identificar las necesidades cambiantes del mercado y desarrollar respuestas adaptativas que impulsen el éxito comercial. Al completar este curso, estarás listo para enfrentar los desafíos dinámicos del entorno empresarial actual y destacarte como un profesional capaz de negociar y comercializar con confianza en línea.

SALIDAS LABORALES

Representante de Ventas: Con los conocimientos de ventas y negociación, puedes trabajar como representante de ventas, promocionando productos o servicios y cerrando ventas directas con clientes.

Asistente de Marketing: Puedes desempeñarte como asistente de marketing, apoyando en la ejecución de estrategias en línea, creación de contenido y gestión de redes sociales para promover productos o servicios.

Vendedor en línea: Muchas empresas requieren vendedores para trabajar en línea, ya sea en plataformas de comercio electrónico, atención al cliente en línea o mediante la promoción de productos en redes sociales.

Asociado de Tienda en Línea: Con el auge del comercio electrónico, puedes trabajar como asociado de tienda en línea, encargándote del manejo de pedidos, atención al cliente y gestión de inventario en plataformas de venta en línea como Amazon o eBay.

MATERIALES DIDÁCTICOS



- Maletín porta documentos
 -
 - Subcarpeta portafolios
 - Dossier completo Oferta Formativa
 - Carta de presentación
 - Guía del alumno
 - Bolígrafo
-

FORMAS DE PAGO

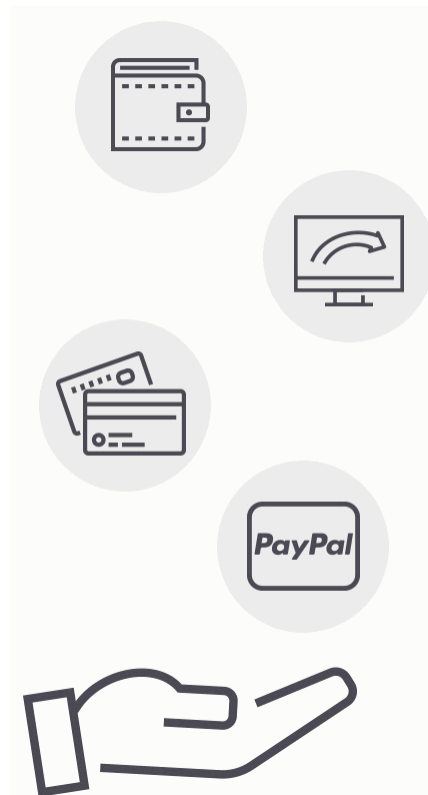
Contrareembolso / Transferencia / Tarjeta de Crédito / Paypal

Tarjeta de Crédito / PayPal Eligiendo esta opción de pago, podrá abonar el importe correspondiente, cómodamente en este mismo instante, a través de nuestra pasarela de pago segura concertada con Paypal Transferencia Bancaria Eligiendo esta opción de pago, deberá abonar el importe correspondiente mediante una transferencia bancaria. No será aceptado el ingreso de cheques o similares en ninguna de nuestras cuentas bancarias.

Contrareembolso Podrá pagar sus compras directamente al transportista cuando reciba el pedido en su casa . Eligiendo esta opción de pago, recibirá mediante mensajería postal, en la dirección facilitada

Otras: PayU, Sofort, Western Union / SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos Plazos sin Intereses + Envío



Llama gratis al 900 831 200 e infórmate de nuestras facilidades de pago.

FINANCIACIÓN Y BECAS

**Facilidades
económicas y
financiación
100% sin
intereses**

En EUROINNOVA, ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos :Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

10% PARA ANTIGUOS ALUMNOS

.....
Queremos agradecer tu fidelidad y la confianza depositada en Euroinnova Formación.

**10
%**

BECA
Antiguos
Alumnos

METODOLOGÍA Y TUTORIZACIÓN

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el aprendizaje colaborativo con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un equipo docente especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una plataforma web en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un acompañamiento



CARÁCTER OFICIAL DE LA FORMACIÓN

La presente formación no está incluida dentro del ámbito de la formación oficial reglada (Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria, Formación Profesional Oficial FP, Bachillerato, Grado Universitario, Master Oficial Universitario y Doctorado). Se trata por tanto de una formación complementaria y/o de especialización, dirigida a la adquisición de determinadas competencias, habilidades o aptitudes de índole profesional, pudiendo ser baremable como mérito en bolsas de trabajo y/o concursos oposición, siempre dentro del apartado de Formación Complementaria y/o Formación Continua siendo siempre imprescindible la revisión de los requisitos específicos de baremación de las bolsa de trabajo público en concreto a la que deseemos presentarnos.

REDES SOCIALES

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran comunidad educativa, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros alumnos, ex alumnos y profesores.

Además serás el primero en enterarte de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



LÍDERES EN FORMACION ONLINE

Somos Diferentes



Amplio Catálogo Format

Nuestro catálogo está formado por más de 18.000 cursos de múltiples áreas de conocimiento, adaptándonos a las necesidades formativas de nuestro alumnado.



Confianza

Contamos con el Sello de Confianza Online que podrás encontrar en tus webs de confianza. Además colaboramos con las más prestigiosas Universidades, Administraciones Públicas y Empresas de Software a nivel



Campus Online

Nuestro alumnado puede acceder al campus virtual desde cualquier dispositivo, contando con acceso ilimitado a los contenidos de su programa formativo.



Profesores/as Especialis

Contamos con un equipo formado por más de 50 docentes con especialización y más de 1.000 colaboradores externos a la entera disposición de nuestro alumnado.



Bolsa de Empleo

Disponemos de una bolsa de empleo propia con diferentes ofertas de trabajo correspondientes a los distintos cursos y masters. Somos agencia de colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.



Garantía de Satisfacción

Más de 15 años de experiencia con un récord del 96% de satisfacción en atención al alumnado y miles de opiniones de personas satisfechas nos avalan.



Precios Competitivos

Garantizamos la mejor relación calidad/precio en todo nuestro catálogo formativo.



Calidad AENOR

Todos los procesos de enseñanza aprendizaje siguen los más rigurosos controles de calidad extremos, estando certificados por AENOR conforme a la ISO 9001, llevando a cabo auditorías externas que garantizan la máxima calidad.



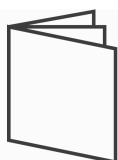
Club de **Alumnos/as**

Servicio Gratuito que permitirá al alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En esta, el alumnado podrá relacionarse con personas que estudian la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de



Bolsa de **Prácticas**

Facilitamos la realización de prácticas de empresa gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado, para realizar prácticas relacionadas con la formación que ha estado recibiendo



Revista **Digital**

El alumnado 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, y otros recursos



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS



TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANEACIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIÓN DE RELACIÓN CON CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VARIABLES A CONSIDERAR EN EL PLAN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRESENTACIONES PROFESIONALES Y DE NEGOCIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOS DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN