EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero

Euroinnova International Online Education

Especialistas en **Formación Online**

SOMOS **EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION**

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una escuela de **formación online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional.

Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

CERTIFICACIÓN EN CALIDAD

Euroinnova International Online Education 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 International Online Education

Nuestros **Valores**

ACCESIBILIDAD

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

HONESTIDAD

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

PRACTICIDAD

Formación práctica que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

EMPATÍA

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**

Curso de Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero

DURACIÓN
100 horas

MODALIDAD
Online

CENTRO DE FORMACIÓN:
Euroinnova International Online Education

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TITULACIÓN

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION — Titulación Expedida por **Euroinnova International Online Education**

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 International Online Education 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 Internaional Online Education y la Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en

Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General

NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO

Sello

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de la Unidad Formativa de LA1764 Supervisión en planta de los equipos e instalaciones de una central hidroeléctrica, de los parámetros del proceso, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en el Anexo, y es dirigida a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que se a opta a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a tenor de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, acorde al propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral). La presente formación es FORMACIÓN NO FORMAL y es dirigida a acreditar las competencias profesionales a través de las siguientes formadas de formación: en virtud del siguiente R.D 1224/2009 en las Convocatorias Públicas de Acreditación publicadas por las comunidades autónomas y por el Sepe de acuerdo al capítulo IV, artículo 10 del citado Real Decreto.

DESCRIPCIÓN

Este Curso de Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero le ofrece una formación especializada en la materia. Con la realización de este Curso de Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero de la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del área de conocimiento Compraventa el alumno estudiara los conceptos básicos y específicos de dicha materia. Realiza esta formación y especialícese en Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero.

OBJETIVOS

Mejorar las capacidades comerciales del trabajador del sector financiero identificando y analizando al potencial cliente y la coyuntura actual del mercado financiero.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este Curso de Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero está dirigido a todas aquellas personas interesadas en especializarse en dicha materia correspondiente a la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del Área de Conocimiento Compraventa y que quieran especializarse en Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero.

PARA QUÉ TE PREPARA

Este Curso de Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero le prepara para especializarse en Planificación Comercial y Técnicas de Venta de Productos y Servicios en el Sector Financiero dentro de la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del área de conocimiento Compraventa, todo ello con único objetivo que es: Mejorar las capacidades comerciales del trabajador del sector financiero identificando y analizando al potencial cliente y la coyuntura actual del mercado financiero.

SALIDAS LABORALES

Administración y Gestión Empresarial / Compraventa

MATERIALES DIDÁCTICOS

- Manual teórico: Planificación comercial y técnicas de venta de productos y servicios en el sector financiero
- Paquete SCORM: Planificación comercial y técnicas de venta de productos y servicios en el sector financiero

** Envío de material didáctico solamente en España.*

FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.

Matricúlate en cómodos Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la garantía de

innovapay

LLÁMANOS GRATIS AL +34 900 831 200

FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Euroinnova posibilita el acceso a la educación mediante la concesión de diferentes becas.

Además de estas ayudas, se ofrecen facilidades económicas y métodos de financiación personalizados **100 % sin intereses.**

15% BECA **Amigo**

20% BECA **Desempleados**

15% BECA **Emprende**

20% BECA **Antiguos Alumnos**

LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

7 Razones para confiar en Euroinnova

1 NUESTRA EXPERIENCIA

- Más de **20 años de experiencia.**
- Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- Alumnos de los 5 continentes.
- **25%** de alumnos internacionales.
- **97%** de satisfacción.
- **100% lo recomiendan.**
- **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

Las cifras nos avalan

4,7 ★★★★★ 2.625 opiniones

4,7 ★★★★★ 12.842 opiniones

8.582 suscriptores

5.856 suscriptores

2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3 NUESTRA METODOLOGÍA

100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.

EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa

NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

4 CALIDAD AENOR

- Somos Agencia de Colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001 | AENOR GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001 | IQNET LTD

5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.

CONFIANZA ONLINE

6 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL | SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL

7 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Programa Formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO

1. Identificar la función de venta
2. Conocer al potencial cliente y la coyuntura actual del mercado financiero
3. Establecer objetivos comerciales de una entidad
4. Controlar la actividad comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTREVISTA COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO

1. Psicología aplicada a la venta
2. Preparación de la entrevista comercial
3. Contactar con éxito
4. La detección de necesidades y la detección del perfil del cliente
5. La presentación de la oferta y utilización adecuada de argumentos
6. Argumentación y debate de objeciones
7. Cierre de la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE POSVENTA

1. Seguimiento y fidelización del cliente
2. Herramientas del diálogo comercial y seguimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL TELÉFONO: ALIADO COMERCIAL

1. El teléfono: ¿valoramos su importancia? Otro momento de la verdad
2. Llamar, llamar y llamar: ¿por qué nos gusta? Optimismo, proactividad, seguridad…
3. El cliente, un ser único: él lo sabe ¿y nosotros? Empatía, asertividad, escucha activa...
4. Como vender en todos nuestros contactos telefónicos. Distintas razones para un contacto telefónico: consulta, queja, venta cruzada, campañas, seguimiento

¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso.

Llamadme gratis | ¡Matricularme ya!