EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF1471_2 Técnicas de Venta e Información de Productos y Servicios de Floristería

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

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

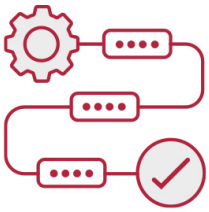
Nuestros **Valores**

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.**

MF1471_2 Técnicas de Venta e Información de Productos y Servicios de Floristería

DURACIÓN
90 horas

MODALIDAD
Online

CENTRO DE FORMACIÓN:
Euroinnova International Online Education

TITULACIÓN

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF1471_2 Técnicas de Venta e Información de Productos y Servicios de Floristería, regulada en el Real Decreto 1519/2011, de 31 de octubre, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad AGAJ0110 Actividades de Floristería. De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Titulación Expedida por **Euroinnova International Online Education**

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 XXXXXXXX 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

DESCRIPCIÓN

En el ámbito de agraria, es necesario conocer los diferentes campos de actividades de floristería, dentro del área profesional de jardinería. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para las técnicas de venta e información de productos y servicios de floristería.

OBJETIVOS

- Realizar la venta de un producto o servicio de la floristería, describiendo los servicios y productos ofertados en la empresa.
- Calcular el precio final y completar el proceso de venta hasta el arqueo o cierre de caja, describiendo el proceso de valoración de un producto terminado.
- Realizar un presupuesto básico de los elementos florales más usuales para diferentes acontecimientos sociales, definiendo las operaciones necesarias para asesorar y comercializar un servicio de decoración floral.
- Efectuar los procesos de seguimiento de clientes y aplicar técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo agrario, concretamente en actividades de floristería, dentro del área profesional de jardinería, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con técnicas de venta e información de productos y servicios de floristería.

PARA QUÉ TE PREPARA

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF1471_2 Técnicas de venta e información de productos y servicios de floristería , certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral

y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

SALIDAS LABORALES

Desarrolla su actividad profesional en las áreas de creación y elaboración de composiciones y ornamentaciones con flores y plantas, y de comercialización y distribución de las mismas, en empresas de floristería y de servicios florales de cualquier tamaño, tanto por cuenta propia como ajena, dependiendo, en su caso, funcional y jerárquicamente de un superior y pudiendo tener a su cargo personal de nivel inferior.

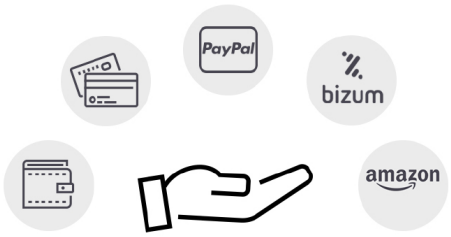
MATERIALES DIDÁCTICOS

- Manual teórico: MF1471_2 Técnicas de Venta e Información de Productos y Servicios de Floristería
- Paquete SCORM: MF1471_2 Técnicas de Venta e Información de Productos y Servicios de Floristería

** 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

MÓDULO 1. TÉCNICAS DE VENTA E INFORMACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FLORISTERÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SERVICIOS Y PRODUCTOS OFERTADOS EN LA FLORISTERÍA

1. Materias primas (flores, plantas y verdes de corte)
    1. - Especies comerciales. Estándares de calidad, unidades y temporadas de venta.
    2. - Requerimientos de las plantas enraizadas.
    3. - Abonados y requerimientos fitosanitarios.
    4. - Productos conservantes y técnicas de conservación de flores.
    5. - Productos confeccionados (composiciones nupciales, funerarias, entre otros).
2. Complementos (cerámica, cestería, entre otros).
    1. - Materiales decorativos (cintas, velas, entre otros).
    2. - Materiales auxiliares (vegetales y no vegetales).
3. Servicios en floristería.
    1. - Entrega a domicilio.
    2. - Mantenimiento de plantas a domicilio.
4. Transmisión floral.
    1. - Sistemas de transmisión.
    2. - Funcionamiento de las principales redes de transmisión.
5. Catálogos y manuales (tipos, usos y fines).
    1. - En papel.
    2. - Informatizados.
    3. - Productos ofertados en catálogos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Tipos de clientes
2. Motivos y tipos de compra (por impulso, planificado, entre otros)
3. Pasos de la venta (inicio, objetivo, entre otros)
4. Canales de venta. Tipos y características:
    1. - Presencial.
    2. - Telefónico.
    3. - On-line.
    4. - Autoservicio.
5. Protocolo de actuación:
    1. - Formularios (tipos y contenidos, albarán, notas de pedido, recibí, entre otros).
    2. - Solicitud de datos (destinatario, fechas, producto, entre otros).
    3. - Cumplimentación de formularios.
    4. - Gestión interna de los pedidos (sistemas de seguimientos).
    5. - Justificante de pago (ticket de caja, recibo, entre otros).

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CÁLCULO DE PRECIOS FINALES EN EL PROCESO DE VENTA

1. Elementos de un producto final:
    1. - Materias primas.
    2. - Materiales y complementos.
    3. - Sistemas de cálculo de precio (mano de obra, márgenes comerciales, entre otros).
    4. - Impuestos indirectos (IVA, IGIC, entre otros),
    5. - Precios bruto y neto.
    6. - Precio final.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IDENTIFICACIÓN DE DIFERENTES MEDIOS DE PAGOS Y COBROS

1. Medios de pagos (usos y características):
    1. - Metálico.
    2. - Tarjetas de debito y de créditos.
    3. - Cheques, letras y pagarés.
    4. - Recibos domiciliados y transferencias.
2. Sistemas de cobros y operaciones de caja (tipos, usos y características):
    1. - TPV.
    2. - Caja registradora.
    3. - Datáfonos.
    4. - Libro de caja (entrada y salida, ingresos y gastos, cobros y pagos).
    5. - Arqueo de cajo parcial, total y cierre de caja.
3. Sistemas de cobros y operaciones de caja (tipos, usos y características):
    1. - TPV.
    2. - Caja registradora.
    3. - Datáfonos.
    4. - Libro de caja (entrada y salida, ingresos y gastos, cobros y pagos).
    5. - Arqueo de cajo parcial, total y cierre de caja.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES

1. Métodos de fidelización:
    1. - Estrategias de marketing (descuentos, obsequios, ofertas, entre otros).
    2. - Formas de comunicación (correo electrónico, correo postal, mensajería, obsequio, entre otros).
2. Criterios y procedimientos a seguir:
    1. - Servicios de postventa.
    2. - Plazos de reclamación (materiales naturales y/o no naturales).
    3. - Hojas de reclamaciones (formato, tramitación).
    4. - Protocolos de actuación ante una reclamación.
    5. - Causas y tratamiento de objeciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIÓN DE LAS NORMATIVAS EN LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

EN LA FLORISTERÍA

1. Norma UNE 175001-5:
    1. - Requisitos de calidad (cortesía, credibilidad, entre otros).
    2. - Control de calidad del proceso de servicios.
    3. - Control de satisfacción de la clientela.
    4. - Control de calidad interno (uniformidad, aspecto personal, entre otros).
2. Normativa sobre protección sobre datos de carácter personal.
3. Normativa sobre comercio (horarios de apertura, festivos, etiquetado, entre otros).
4. Normativa sobre consumo derechos y obligaciones.
5. Legislación local sobre el comercio y los residuos urbanos.
6. Convenio Colectivo para el comercio de flores y plantas.
7. Normativa ambiental.
8. Aspectos legales de la compraventa.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS BÁSICOS

1. Recogida de información a través entrevista personalizada con la clientela.
2. Ficha técnica del presupuesto del proyecto (datos personales, lugar, horarios, unidades, entre otros).
3. Cálculo del costo de elaboración.
4. Emisión del presupuesto final (formas y presentación).

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIÓN DE MEDIDAS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES Y MEDIOAMBIENTALES RELACIONADAS CON LAS TÉCNICAS DE VENTA E INFORMACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FLORISTERÍA.

1. Riesgos relacionados con el proceso de venta (riesgos ergonómicos, caídas al mismo nivel, riegos eléctricos, riesgos ergonómicos, entre otros).
2. Riesgos relacionados con la contaminación (generación de residuos, gasto energético, malgasto de papel, entre otros).

¿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!