



# **Curso de Actividades de Venta**

(510 horas)



# Curso de Actividades de Venta

En Vértice Institute, conscientes de la necesidad de progreso y evolución de la sociedad actual, hemos desarrollado unos programas formativos adaptados a aquellos alumnos que quieran prepararse para incorporar en su perfil la adquisición de nuevos conocimientos o el reciclaje de los ya existentes, con el fin de alcanzar una meta personal o satisfacer una necesidad profesional.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a través de metodología on line. El alumno contará con un temario actual y completo, fácilmente comprensible y con una clara vocación práctica. La evaluación perseguirá la asimilación correcta y de aplicabilidad real a través de diferentes recursos didácticos disponibles en el intuitivo y ameno campus virtual 3D.

Por otra parte, el alumnado obtendrá un seguimiento periódico y una atención de dudas permanente y personalizada a través del sistema de tutorías (vía campus virtual, telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos. El claustro docente se compone de expertos procedentes tanto del mundo profesional como académico y con una dilatada experiencia en cada área de conocimiento.

Por tanto, la calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

## ¿Qué es un certificado de profesionalidad?

Un certificado de profesionalidad acredita **que una persona** posee los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para el desarrollo de una actividad laboral de manera oficial, o sea, certifica que se está cualificado.

Por esto, un Certificado de profesionalidad, supone, sin lugar a dudas, **incrementar sustancialmente tu currículum profesional**, ya que es un título reconocido y valorado en el mercado laboral, teniendo carácter oficial y validez en todo el territorio nacional.

Vértice Institute imparte formación con **contenidos adaptados 100% a los certificados de profesionalidad**. El título recibido puede ser presentado para su convalidación posteriormente por la Administración Laboral competente a través de procedimientos que evalúan y acreditan las competencias profesionales adquiridas por vías no formales que convocan la diferentes Comunidades Autónomas.

## Nivel de cualificación

2 (Estudios de ESO o equivalente)

## Objetivos

- Adquirir los conocimientos necesarios para ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

# Programa

## **MF1: OPERACIONES DE VENTA**

### **UF1: Organización de procesos de venta**

1. Organización del entorno comercial
2. Gestión de la venta profesional
3. Documentación propia de la venta de productos y servicios
4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta

### **UF2: Técnicas de venta**

1. Procesos de venta
2. Aplicación de técnicas de venta
3. Seguimiento y fidelización de clientes
4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.

### **UF3: Venta On-line**

1. Internet como canal de venta
2. Diseño comercial de páginas web

## **MF2: OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA**

### **UF1: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta**

1. Gestión de stocks e inventarios
2. Almacenaje y distribución interna de productos

### **UF2: Animación y presentación del producto en el punto de venta**

1. Organización del punto de venta
2. Animación básica en el punto de venta
3. Presentación y empaquetado de productos para la venta
4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

### **UF3: Operaciones en la venta**

1. Caja y Terminal Punto de Venta
2. Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta

## **MF3: INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR/USUARIO**

### **UF1: Gestión de la atención al cliente/consumidor**

1. Procesos de atención al cliente/consumidor:
2. Calidad en la prestación del servicio de atención al cliente
3. Aspectos legales en relación con la atención al cliente

### **UF2: Técnicas de información y atención al cliente/consumidor**

1. Gestión y tratamiento de la información del cliente/consumidor
2. Técnicas de comunicación a clientes/consumidores

## MF4: INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES DE VENTA

1. Atención al cliente/consumidor en inglés
2. Aplicación de técnicas de venta en inglés

## Observaciones

Próxima Convocatoria 20 de Agosto

## Metodología

El sistema de aprendizaje del curso on-line, la calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, que cuentan con la experiencia profesional y formación requerida en el certificado de profesionalidad, conforman el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad el objetivo marcado. A través del Campus Vértice, se facilita el aprendizaje del contenido del curso, y permite la interrelación con otros alumnos, así como el contacto on-line con el tutor, participación en los foros de debate, acceso al contenido de la biblioteca, y muchas más posibilidades

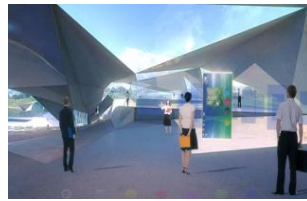
## Campus Vértice

El campus Vértice es un espacio donde los alumnos pueden realizar los cursos elegidos de una forma ágil y sencilla. Se trata de un entorno virtual en 3D que reproduce todas las dependencias donde el alumno desarrollará los distintos momentos del proceso formativo (aula, biblioteca, auditorio, cafetería, sala de recrea servicios virtuales orientados a la formación, donde se puede interactuar con compañeros y profesores como lo haría en un centro de formación presencial. Por tanto, en Campus Vértice, gracias a la utilización de las Nuevas Tecnologías aplicadas a la formación, se encuentra albergada la óptima combinación de elementos y recursos pedagógicos que cubren todas las necesidades del proceso de aprendizaje.

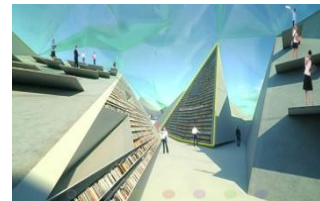
Este campus virtual en 3D al que el alumno tendrá acceso durante todo el curso, las 24 horas del día, facilita el correcto aprendizaje del contenido del curso, la participación en foros de debate, vídeos interactivos, ejercicios prácticos, contenido interactivo multimedia, autoevaluaciones, archivos de descarga, enlaces webs, acceso al contenido bibliográfico, permite la interrelación con otros alumnos y con el profesorado, y muchas más posibilidades.



Auditorio del Campus



Aula



Biblioteca

## Precio

El precio del curso es **710 €**. Una vez abonado y la matriculación completada, procederemos a darle inicio a su curso.

Posibilidad de pago en **seis mensualidades**, y **5% de descuento por pronto pago**.

## Duración

510 horas

## Diploma acreditativo

Contenidos adaptados al certificado de profesionalidad Actividades de venta

## Salidas profesionales

- Cajero/a de comercio.
- Dependiente de comercio.
- Vendedor/a.
- Promotor/a comercial.
- Operador de contac-center
- Teleoperadoras (call-center).
- Televendedor/a.
- Operador/a de venta en comercio electrónico.
- Técnico de información y atención al cliente.

Además, podrás acceder a Empleo Vértice, Agencia de colocación online, autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social a través del Servicio Público de Empleo Estatal, en la que podrás crear tu perfil profesional y optar a las ofertas de empleo que se adapten a tu cualificación.

## Inscripción y formas de pago

Para matricularse deberá rellenar el formulario de inscripción que adjuntamos o bien cumplimentado la solicitud pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria
- Domiciliación
- Tarjeta de crédito
- Paypal

Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



**Madrid**  
C/ Magallanes, 1.

**Málaga**  
C/ Hilera, 14.

**Tlf:** 902 904 600  
**Fax:** 902 510 044

[info@verticeinstitute.com](mailto:info@verticeinstitute.com)  
**[verticeinstitute.com](http://verticeinstitute.com)**