



**FORMACIÓN
GRATUITA!**

Curso Técnico/a de ventas

del 24 de febrero al 28 de marzo de 2025



**JÓVENES DESEMPLEADOS ENTRE 16 Y 29 AÑOS
INSCRITOS EN GARANTÍA JUVENIL
OBTENCIÓN de DIPLOMA ACREDITATIVO**



DURACIÓN:
120 horas.



FECHAS Y HORARIO:
Del 24 de febrero al 28 de marzo de 2025.
De lunes a viernes de 09:00h a 14:00h



LUGAR:
Carrer Sant Francesc, 10. Alcoy.



INFORMACIÓN:
WEB: www.camaraalcoy.net
EMAIL: pice@camaraalcoy.net
TELÉFONO: 965549100



DIRIGIDO A:
Jóvenes entre 16 y 29 años inscritos en Garantía Juvenil (si no lo estás podemos ayudarte a tramitarlo online) que quieran desarrollar una labor profesional en este ámbito.



TITULACIÓN OBTENIDA:
Diploma acreditativo.



PRECIO:
Gratuito.

Curso Técnico/a de ventas

del 24 de febrero al 28 de marzo de 2025

PROGRAMA

FORMACIÓN TRONCAL

De 9:00 a 14:00h del 24/02/2025 al 03/03/2025 - 30h

FORMACIÓN ESPECÍFICA

De 9:00 a 14:00h del 04/03/2025 al 28/03/2025 - 90h

Módulo 1: Fundamentos de Marketing (10 horas)

Conceptos básicos de marketing y su relación con ventas
Análisis del mercado y definición de clientes objetivo
Introducción al marketing digital: redes sociales, SEO y SEM
Branding personal: cómo construir una imagen profesional sólida
Herramientas básicas de marketing para pequeños negocios.

Módulo 2: Fundamentos de la Venta y el Cliente (15 horas)

Introducción al mundo de las ventas: el rol del comercial
Ciclo de venta: fases y estrategias iniciales
Psicología del consumidor: identificar y comprender al cliente
Tipos de clientes y aproximaciones efectivas
Primer contacto con el cliente: comunicación inicial y generación de empatía

Módulo 3: Habilidades Comerciales (25 horas)

Comunicación efectiva: técnicas verbales y no verbales
Escucha activa y comprensión de las necesidades del cliente
Resolución de conflictos y manejo de objeciones
Técnicas de negociación y persuasión
Simulaciones de ventas y role-play en situaciones reales

Módulo 4: Atención al Cliente (20 horas)

Experiencia del cliente: cómo hacer memorable cada interacción
Atención al cliente en distintos canales: presencial, telefónico y digital
Gestión de quejas y reclamaciones
Estrategias de fidelización de clientes
Prácticas y simulaciones en atención al cliente en contextos variados

Módulo 5: Técnicas de Venta (20 horas)

Introducción a las técnicas de venta: venta directa, cruzada y up-selling
Técnicas de cierre: métodos para asegurar decisiones del cliente
Venta consultiva: el enfoque de asesoramiento en ventas
Prácticas intensivas en técnicas de venta: role-plays y simulaciones