



**Centre de Recerca en Seguretat
i Control Alimentari**
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

Inter-Sales University



**Centre de Recerca en Seguretat
i Control Alimentari**
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

La Universidad de formación de comerciales especializados en mercados del siglo XXI

DURACIÓN

La duración del curso está dividida en diferentes módulos de manera que el alumno puede seleccionar cuales de ellos desea cursar de forma que lo distribuye en el tiempo de forma totalmente personalizada

PRECIO

A consultar

Posibilidad de beca por parte de las empresas colaboradoras

Posibilidad de financiación

Incluye el primer año de Agente Comercial Colegiado, una vez superado el curso.

COMERCIAL SENIOR EN MERCADOS DEL SIGLO

**Sector
alimentación**

XXI

Llama HOY mismo

(034) 902.05.24.50

En nuestro horario, de 9:00 a 13:00 y de 16:00 a 20:00 (GMT) estamos a tu disposición para atenderte en todo aquello que consideres necesario.

Teléf. (034) 902.05.24.50
www.inter-sales.eu
isg@inter-sales.eu



Inter-Sales University
Tel.: (034) 902.05.24.50 - isg@inter-sales.eu
www.inter-sales.eu



La carencia de personal cualificado específicamente dentro del área de ventas, provoca que las empresas de nuestro entorno no disfruten de suficientes profesionales de la venta por cubrir toda la oferta necesaria. Esto las hace menos competitivas no sólo en mercados locales, sino también a nivel internacional.

Tradicionalmente, la búsqueda de vendedores de nivel por parte de las empresas, está muy enfocada a los titulados universitarios. Esto hace que muchas veces las perspectivas profesionales de estos no se adecuen a su responsabilidad

dentro de la organización, provocando insatisfacción y una alta rotación de comerciales con un incremento de costes muy importante para la organización.

Después de evaluarlo con empresas de diferentes sectores, hemos llegado a la conclusión de que el reclutamiento de vendedores, aspecto clave para su competitividad, sería mucho más efectivo si lo hicieran desde una formación especializada en ventas.

OBJETIVOS

1- Formar profesionales cualificados para departamentos comerciales de cualquier sector económico.

2- Cubrir la deficiencia detectada en el mercado de estos profesionales.

3- Instruir al alumno en las habilidades necesarias (personales, profesionales, nuevas tecnologías y economía y finanzas), para conseguir verdaderos vendedores adecuados a la nueva economía dentro del cambiante escenario de la Sociedad de la Información y el Conocimiento.

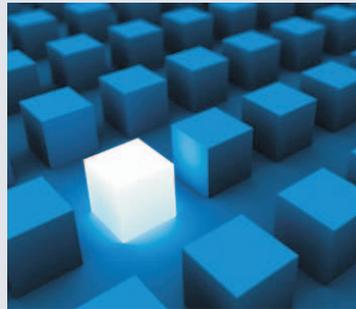
4- Incorporarlos al mundo laboral una vez acabados sus estudios gracias a la activa bolsa de trabajo que estará en continuo contacto con empresas e Instituciones colaboradoras.

5- Proyectarlos para que sean autosuficientes para asimilar los cambios continuos del mercado.

6- Fomentar el espíritu emprendedor de los participantes, dándoles conocimientos y herramientas necesarias para crear su propia empresa.

DIRIGIDO A

Personas con experiencia laboral (preferiblemente ventas) y/o titulados universitarios, que quieran desarrollar su carrera profesional dentro del área comercial de una organización.



RESUMEN DE CONTENIDOS

Los contenidos están divididos en 3 bloques:

1- Habilidades personales (78h).

- La comunicación verbal, no verbal y escrita 20h
- Técnicas avanzadas de negociación 30h
- Herramientas de desarrollo de la inteligencia emocional 8h
- Protocolo e imagen empresarial 10h
- Creatividad aplicada 10h

2- Habilidades profesionales (78h).

- Análisis de clientes y compradores 22h
- Especialización sectorial 8h
- Técnicas avanzadas de venta 34h
- Prospección de mercados 14h

3- TIC's y Empresas Comerciales (78h).

- Internet, recursos y redes sociales en los negocios 20h
- La informática aplicada a la gestión comercial 12h
- Los CRM (Customer Relationship Management) para la gestión comercial 20h
- Marketing Electrónico 14h
- Comercio Electrónico 12h

- Stage de síntesis - (12h): Jornadas de reflexión y de síntesis de los aspectos más relevantes trabajados a lo largo del curso.

Modalidades de formación

on-line pura (videoconferencia, sin salir de tu casa) o presencial

Metodología: En base a unos conocimientos teóricos adecuados a cada bloque formativo, se tratará de que el alumno los ponga en práctica, mediante una serie de actividades. Por ejemplo:

- Workshop.
- Role playing o teatro de ventas.
- Fóruns y mesas redondas.
- Stages
- Método del caso.
- Presentación de un producto a un auditorio.
- Prácticas en empresas

Este curso tiene un importante componente práctico puesto que estamos tratando, entre otras competencias, sobre relaciones humanas. Por tanto, cada situación que se encontrarán en el mercado es diferente. Ello requiere haber practicado el mayor número de horas posibles.



Conexión directa con el profesor mediante video-conferencia. Clases en horarios flexibles (mañanas o tardes)

Aula virtual con pizarra electrónica, profesor on-line, etc.



Presentaciones y documentos on-line accesibles para los alumnos y como