



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Structuralia
Engineering eLearning

Curso de Gestión de la Venta para Jefes de Servicio





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | **Somos
Structuralia**

2 | **Rankings**

3 | **By EDUCA
EDTECH Group**

4 | **Metodología
LXP**

5 | **Razones por las
que elegir
Structuralia**

6 | **Programa
Formativo**

7 | **Temario**

8 | **Contacto**

SOMOS STRUCTURALIA

Structuralia es una **institución educativa online de posgrados de alta especialización** en ingeniería, infraestructuras, construcción, energía, edificación, transformación digital y nuevas tecnologías. Desde nuestra fundación en 2001, estamos comprometidos con la formación de calidad para el desarrollo profesional de **ingenieros, arquitectos y profesionales del sector STEM**.

Ofrecemos una plataforma donde poder adquirir nuevas habilidades y actualizarse sin límites de tiempo o espacio. Gracias a nuestra metodología proporcionamos a nuestros estudiantes una **experiencia educativa comprometida** interactiva y de apoyo para que puedan enfrentarse a los desafíos del futuro en sus respectivos campos de trabajo.

Más de

20

años de
experiencia

Más de

200k

estudiantes
formados

Más de

90

nacionalidades entre
nuestro alumnado

[Ver en la web](#)



Structuralia
Engineering eLearning



Especialízate para
avanzar en tu **carrera profesional**

RANKINGS DE STRUCTURALIA

Structuralia ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Structuralia es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas

**PROPIOS
UNIVERSITARIOS**

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR STRUCTURALIA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **200.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales.
- ✓ Más de **90 nacionalidades** entre nuestro alumnado.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Structuralia cuenta con un equipo humano formado por más **550 profesionales que trabajan en el sector STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics)**. 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

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Structuralia 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

[Ver en la web](#)



Structuralia
Engineering eLearning

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social de España.
- ✓ 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.



Curso de Gestión de la Venta para Jefes de Servicio



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Título de Curso de Gestión de la Venta para Jefes de Servicio con 200 horas expedido por Structuralia



Structuralia
como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

Nombre del Alumno
con D.N.I. XXXXXXXXB ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa
de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de STRUCTURALIA en la convocatoria de 2023
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EDUN/2019-7349-809852

Con una calificación de **NOTABLE**
Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2023

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el título de Consultor, Categoría Especial del Consejo Examinador y Social de la UNED502 (Item: Periodización 0045)

Este documento es propiedad de Structuralia. No se permite su reproducción, distribución o uso no autorizado. Reservados todos los derechos de propiedad intelectual.

Ver en la web

Descripción

El curso Gestión De La Venta - Jefes De Servicio te prepara para liderar con éxito en un sector en crecimiento constante. En la actualidad, la demanda de profesionales capacitados en la gestión de ventas es alta, ya que las empresas buscan optimizar su rendimiento y aumentar su facturación. A través de este curso, adquirirás habilidades esenciales como la detección de oportunidades de contrato y la fijación efectiva de objetivos. Aprenderás a gestionar el cobro de servicios mediante técnicas como el factoring y el confirming, así como a preparar y presentar ofertas convincentes. Nuestra formación online te ofrece la flexibilidad que necesitas para desarrollar estas competencias desde cualquier lugar, convirtiéndote en una pieza clave para el éxito de tu organización. ¡Embárcate en esta oportunidad de crecimiento profesional y destaca en el mundo de las ventas!

Objetivos

- Aprender cómo crear un proceso de ventas fructífero realizando un análisis complejo de decisiones.
- Dotar al alumno de habilidades como la gestión correcta del tiempo, de los objetivos y de los estados financieros, con el objetivo final de aumentar las oportunidades de venta y añadir valor a un proyecto.

Para qué te prepara

Este curso está dirigido a jefes de servicio y profesionales del sector ventas que buscan optimizar sus habilidades en gestión del tiempo, fijación de objetivos y análisis financiero. Se centra en mejorar la detección de contratos y aumentar la facturación, facilitando la preparación y presentación de ofertas, así como la gestión eficiente del cobro mediante técnicas como el factoring y confirming.

A quién va dirigido

Este curso te prepara para gestionar la venta de manera eficaz y estratégica. Aprenderás a detectar oportunidades de contrato y aumentar la facturación, dominando el arte de fijar objetivos claros y alcanzables. Mejorarás en la obtención y manejo de datos, preparación y presentación de ofertas, y formalización de contratos. Además, adquirirás habilidades en la gestión del cobro de servicios, incluyendo técnicas como factoring y confirming, optimizando así cada etapa del proceso de ventas.

Salidas laborales

- Jefe de equipo en empresas de ventas y servicios - Responsable de expansión comercial -
Coordinador de contratos y servicios - Analista de procesos de venta - Gestor de cobros y financiación -

[Ver en la web](#)

STRUCTURALIA

Consultor en optimización de facturación - Especialista en fijación de objetivos comerciales - Líder en estrategias de presentación de ofertas - Supervisor de relaciones con clientes - Experto en factoring y confirming

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE LA VENTA - JEFES DE SERVICIO

1. El juego de los tiempos
2. Detección de un posible contrato
3. Aumento de la facturación como otra gestión de la venta
4. Fijación de objetivos
5. Persona de contacto
6. Obtención de datos, preparación de la oferta, su presentación y formalización del -contrato
7. Gestión del cobro de un servicio. Factoring y Confirming

¿Te ha parecido interesante esta información?

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

Telefonos de contacto

España	✘ +34 900 831 200	Argentina	✘ 54-(11)52391339
Bolivia	✘ +591 50154035	Estados Unidos	✘ 1-(2)022220068
Chile	✘ 56-(2)25652888	Guatemala	✘ +502 22681261
Colombia	✘ +57 601 50885563	Mexico	✘ +52-(55)11689600
Costa Rica	✘ +506 40014497	Panamá	✘ +507 8355891
Ecuador	✘ +593 24016142	Perú	✘ +51 1 17075761
El Salvador	✘ +503 21130481	República Dominicana	✘ +1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

✉ formacion@euroinnova.com

🌐 www.euroinnova.com

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     

Ver en la web

STRUCTURALIA

Latino America  
Reública Dominicana  

[Ver en la web](#)

