EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Habilidades Comerciales

Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos **Euroinnova**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas** y acreditaciones

4 | By **EDUCA EDTECH Group**

5 | **Metodología LXP**

6 | **Razones** por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de **pago**

9 | **Programa** Formativo

10 | **Temario**

11 | Contacto

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

SOMOS EUROINNOVA

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 estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa 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.

Más de **19** años de experiencia	Más de **300k** estudiantes formados	Hasta un **98%** tasa empleabilidad
Hasta un **100%** de financiación	Hasta un **50%** de los estudiantes repite	Hasta un **25%** de estudiantes internacionales

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Desde donde quieras y como quieras,

Elige Euroinnova

QS, sello de excelencia académica

Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education 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.

QS STARS™ RATING SYSTEM
Online Learning

Ranking Educativo Innovatec

EUROPEAN EXCELLENCE EDUCATION

EL MUNDO

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD
CyberEOP

MASTER

Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova 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

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

oposiciones docentes

educaopen

Educa.Pro

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

CAPMAN testing solutions

Educa UNIVERSITY

ceupe European Business School

Structuralia Engineering eLearning

UDAVINCI

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 OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 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.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 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

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

EQUIPO DOCENTE

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

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº99000000169 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.

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.

6. 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.**

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca **ALUMNI**

20% Beca **DESEMPLEO**

15% Beca **EMPRENDE**

15% Beca **RECOMIENDA**

15% Beca **GRUPO**

20% Beca **FAMILIA NUMEROSA**

20% Beca **DIVERSIDAD FUNCIONAL**

20% Beca **PARA PROFESIONALES, SANITARIOS, COLEGIADOS/AS**

Solicitar información

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:

educapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.

mastercard maestro VISA PayPal

bizum amazon pay Pay G Pay

Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:

OXXO mercado pago DISCOVER efecty Diners Club INTERNATIONAL CMR Falabella

y muchos mas...

CONFIANZA ONLINE

Protección al Comprador

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Habilidades Comerciales

DURACIÓN
100 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Núm. Resolución 604/11)

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Descripción

Este Curso de Habilidades Comerciales le ofrece una formación especializada en la materia. Con la realización de este Curso de Habilidades Comerciales de la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del área de conocimiento Compraventa el alumno estudiara los conceptos básicos y específicos de dicha materia. Realiza esta formación y especialícese en Habilidades Comerciales.

Objetivos

Adquirir conocimientos para el desarrollo de habilidades comerciales y conocer, analizar y acercarse a los hábitos de los clientes y el proceso y las técnicas de venta para garantizar su cierre.

A quién va dirigido

Este Curso de Habilidades Comerciales está dirigido a todas aquellas personas interesadas en especializarse en dicha materia correspondiente a la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del Área de Conocimiento Compraventa y que quieran especializarse en Habilidades Comerciales.

Para qué te prepara

Este Curso de Habilidades Comerciales le prepara para especializarse en Habilidades Comerciales dentro de la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del área de conocimiento Compraventa, todo ello con único objetivo que es: Adquirir conocimientos para el desarrollo de habilidades comerciales y conocer, analizar y acercarse a los hábitos de los clientes y el proceso y las técnicas de venta para garantizar su cierre.

Salidas laborales

Administración y Gestión Empresarial / Compraventa

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROACTIVIDAD COMERCIAL.

1. La importancia de ser proactivo
2. El esfuerzo continuado
3. La orientación al cliente
4. La imagen que transmitimos al cliente
5. Planificación y optimización de recursos
6. Reglas para ser Proactivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ATENCIÓN Y GESTIÓN TELEFÓNICA DE CLIENTES.

1. La Orientación al Cliente
2. Proceso de asesoramiento comercial a clientes
3. Atención de las necesidades del cliente
4. Incrementar el valor de los clientes actuales
5. Elementos que interviene en la comunicación
6. La expresión verbal
7. El lenguaje positivo y negativo
8. La entonación
9. La articulación
10. La escucha activa
11. Descubrir necesidades
12. Llamadas de petición de información
13. Tratamiento de reclamaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ENTREVISTA COMERCIAL.

1. Preparación de la Entrevista Comercial
2. La entrevista comercial y la Comunicación
3. Estructura de la Comunicación
4. La Comunicación No Verbal
5. La mirada, los gestos y posturas, la voz
6. La Comunicación Verbal
7. El saludo y la presentación
8. La detección de necesidades
9. Las preguntas
10. La escucha activa y la empatía
11. La capacidad de sintonizar emocionalmente con la otra persona
12. Las habilidades comerciales como Emisores y como Receptores de la comunicación
13. Defectos y barreras para una buena Comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES.

1. El proceso comercial y la detección de oportunidades
2. Proceso de asesoramiento comercial a clientes

3. Atención de las necesidades del cliente
4. Incrementar el valor de los clientes actuales
5. La venta cruzada
6. Beneficios de la venta cruzada
7. Cómo enfocar la venta cruzada
8. Generación de confianza

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ARGUMENTACIÓN COMERCIAL.

1. Las características del producto o servicio
2. Las ventajas comerciales del producto o servicio
3. Los beneficios del producto o servicio
4. Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura
5. Secuencia de la Argumentación Comercial: Desarrollo
6. Secuencia de la Argumentación Comercial: Demostración
7. Secuencia de la Argumentación Comercial: Presentación de Beneficios
8. La argumentación: esquema a seguir
9. Algunas recomendaciones prácticas para la Argumentación Comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TRATAMIENTO DE OBJECIONES.

1. Tratamiento de objeciones
2. Qué debemos hacer cuando el cliente dice nos plantea una objeción
3. Tipos de Objeciones y formas de afrontarlas
4. Técnicas para rebatir objeciones
5. Reglas de oro en el tratamiento de objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL CIERRE DE VENTAS.

1. Actividad
2. El cierre de la venta
3. Fases en el proceso de cierre de la venta
4. Las señales de compra
5. Algunos tipos de señales de interés
6. Requisitos para el cierre de venta
7. Técnicas de cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE CLIENTES.

1. Concepto de fidelización de clientes
2. Gestión de clientes
3. Vinculación de clientes
4. Ventajas de la fidelización
5. Factores de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ATENCIÓN EFICAZ AL CLIENTE.

1. La orientación al cliente
2. La comunicación con el cliente
3. Escuchar al cliente

4. La importancia de la imagen
5. Evitar una imagen negativa
6. La expresión verbal
7. La calidad de la voz
8. Comunicación no verbal
9. La oficina o establecimiento, y el puesto de trabajo
10. Cómo tratar a nuestros clientes según su actitud
11. El cliente que asiente o permanece en silencio
12. El cliente impulsivo y el cliente indeciso
13. El cliente que se da importancia y lo sabe todo
14. El cliente riguroso y minucioso
15. El cliente rudo y polémico
16. El cliente hablador
17. El cliente desconfiado y escéptico
18. Tratamiento de quejas y reclamaciones
19. Recomendaciones finales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA COMUNICACIÓN Y EL LENGUAJE NO VERBAL PARA EL ÉXITO DE LA VENTA.

1. El proceso de la venta y la comunicación
2. Estructura de la comunicación
3. Preparación de la venta
4. La venta
5. La comunicación no verbal
6. La mirada
7. Los gestos y posturas
8. La voz
9. Comunicación verbal: la primera impresión
10. Recomendaciones para la presentación
11. La detección de necesidades
12. Las preguntas
13. La escucha activa
14. Actividad \"La Escucha Activa\"
15. La empatía
16. Sintonía emocional
17. Habilidades como emisores
18. Habilidades como receptores
19. Barreras en la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. TÉCNICAS EFICACES PARA EL CIERRE DE VENTAS.

1. El cierre de venta
2. Fases en el proceso de cierre de la venta
3. Señales de compra
4. Algunos tipos de señales de interés
5. Requisitos para el cierre de venta
6. Técnicas de cierre (I)
7. Recordemos que…

8. Después del cierre
9. Actividad
10. El Cierre Venta
11. Seguimiento de la venta

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

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

!Encuéntranos 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

Horario atención al cliente

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

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España

Latino America

Reública Dominicana

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA

INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

By
EDUCA EDTECH
Group