

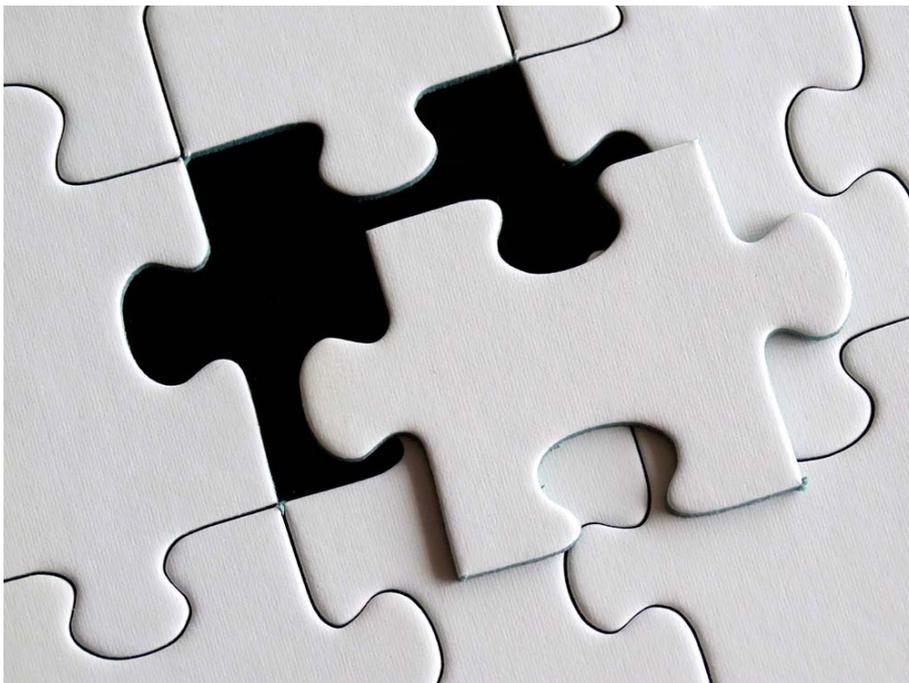


## JUSTIFICACIÓN

Las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura empresarial.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión mientras que para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

En cualquiera de los dos casos, nos encontramos que al profesional técnico en ocasiones le falta mentalidad comercial aun siendo consciente de la necesidad de la misma en su organización.



## OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, el alumno será capaz de:

- Disponer de un mayor conocimiento del Mercado, Competencia, y de la situación actual de la compañía.
- Transmitir el impacto positivo que tiene en nuestro trabajo el concentrarnos en las tareas que aportan valor a nuestros clientes.
- Analizar y aplicar las mejores prácticas comerciales en nuestro sector.
- Proponer acciones de mejora claras, orientadas a incrementar la venta con rentabilidad, alcanzando como resultado la fidelización del cliente.

## CONTENIDOS

### I. Situación actual del sector y la empresa

- Análisis interno y externo.
- Visión y misión.
- Objetivos estratégicos cuantitativos y cualitativos.
- Planificación de objetivos.

### II. Estrategia de la empresa

- Fuerzas que definen la estrategia comercial.
- Estrategias de marketing aplicadas a la gestión comercial. El método MECA.
- Normas para establecer estrategias.
- Priorización de acciones.

### III. Herramientas para la mejora personal (45 horas)

- Gestión del tiempo.
- Marketing aplicado.
  - Estructura de un plan de marketing.
  - Fuentes de información para el establecimiento de un plan de marketing.
  - Análisis de la oferta frente a la competencia.
  - Interpretación del análisis DAFO: Diagnóstico y pronóstico.
  - Generación de estrategias a partir del análisis DAFO.
  - Posicionamiento en el cliente.
- Nociones financieras.
  - Pautas de contratación
  - Instrumentos de cobro
  - Operaciones de financiación

### IV. Técnicas de venta y el proceso de venta

- Introducción a las ventas. Concepto de venta y negociación
- Los intervinientes en un proceso de venta:
- El cliente y sus tipos.
- El agente comercial y de ventas. Funciones y responsabilidades.
- Técnicas de venta:
  - Método AIDA.
  - Método SPIN.
- El proceso de venta:
  - Preparación de la entrevista
  - Fases de la entrevista
  - Seguimiento y control de clientes.

### V. Estrategias de fidelización

- Buenas prácticas comerciales.
- Atención de quejas y reclamaciones. Gestión del rechazo.
- La importancia del Decálogo comercial empresarial.



100 horas /  
6 semanas



Nivel de profundidad:  
Intermedio\*

Modalidad:  
*e-learning*

Ampliar información:

web: [www.ingenierosformacion.com](http://www.ingenierosformacion.com)  
e-mail: [secretaria@ingenierosformacion.com](mailto:secretaria@ingenierosformacion.com)  
Tlf: 985 73 28 91

\* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

## Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá integralmente vía Internet en la Plataforma de Formación (<https://www.ingenierosformacion.com>).

## Carga lectiva

100 horas

## Duración

6 semanas

## Fechas

Apertura matrícula

Cierre matrícula

Comienzo curso

Fin de curso

19 de Octubre de 2017

15 de Noviembre de 2017

13 de Noviembre de 2017

24 de Diciembre de 2017

## Precio

### Reseña del cálculo de precios

Precio base: 400€

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

Descuentos exclusivos para <b>Colegiados</b>	
Descuento	Descripción
Colegiados y Precolegiados: descuento de 200€	Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios pertenecientes a una entidad adherida y miembros de AERRAITI, <b>siempre que contraten el curso a título individual.</b>
Programa de Becas para Colegiados: descuento de 300€	Todos aquellos Colegiados de Colegios de graduados en ingeniería rama industrial e ingenieros técnicos industriales <b>que estén adheridos a la plataforma</b> o miembros de AERRAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las <b>condiciones del programa de becas</b> , teniendo <b>un 25% de descuento adicional</b> acumulado con el descuento para Colegiados, <b>totalizando un 75% de descuento.</b>  Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas.  Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales.
Acreditación DPC: descuento de 10€	Aquellos <b>colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor</b> de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso.  NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas.

Descuentos para empresas
Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar <b>sin coste alguno</b> el <u>convenio de colaboración con COGITI</u> . Dicho convenio proporciona un <b>descuento de 100€ (25% sobre el precio base)</b> para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y <b>de 200€ (50% sobre el precio base) para los alumnos que sean Colegiados.</b>
Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores.
<b>Las empresas de la Asociación Tecniberia</b> disfrutan de forma implícita de este convenio.

## Formación Bonificada

Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores **se les aplicará un incremento de 100€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE**, por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

## Mínimo de alumnos

Para que la acción formativa pueda llevarse a cabo se necesitará un número mínimo de **1** alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **80** alumnos.

## Nivel de profundidad

### Nivel de profundidad 2

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1 significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

## Perfil de Destinatarios

No es necesario tener ninguna formación específica para acceder al curso, pero las acciones formativas que componen nuestra plataforma están orientadas a la formación continua de los Ingenieros Técnicos Industriales o Graduados en Ingeniería Rama Industrial o en general cualquier ingeniero por lo que es recomendable poseer cualquiera de estas titulaciones para completar con éxito el curso.

Este curso está dirigido a aquellos profesionales y/ o empresarios:

- Que desempeñen funciones de venta o comerciales y deseen ampliar conocimientos en la materia
- Que formen parte de un negocio de venta de producto o servicios de cara al público
- Que necesiten herramientas para iniciar su actividad empresarial y buscar una posición en el mercado
- Aquellos interesados en cambiar de empleo, ascender en su carrera o simplemente mejorar sus destrezas enfocadas a la fidelización de su cartera de clientes.

## Justificación

Las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura empresarial.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión mientras que para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

En cualquiera de los dos casos, nos encontramos que al profesional técnico en ocasiones le falta mentalidad comercial aun siendo consciente de la necesidad de la misma en su organización.

Este curso está dirigido a aquellos profesionales y/ o empresarios:

- Que desempeñe funciones de venta o comerciales y desee ampliar conocimientos en la materia
- Que forme parte de un negocio de venta de producto o servicios de cara al público
- Que se necesite herramientas para iniciar su actividad empresarial y buscar una posición en el mercado
- Que desee incorporar los conocimientos adquiridos y el portfolio generado en sus ejercicios prácticos en su Sistema de Gestión de Calidad
- Aquellos interesados en cambiar de empleo, ascender en su carrera o simplemente mejorar sus destrezas enfocadas a la fidelización de su cartera de clientes.

## Objetivos

Adquirir las herramientas apropiadas que le permitan mejorar su resultado en la gestión comercial de su empresa analizando tanto los factores externos como los internos de ella, a través de:

- Disponer de un mayor conocimiento del Mercado, Competencia, y de la situación actual de la compañía.
- Transmitir el impacto positivo que tiene en nuestro trabajo el concentrarnos en las tareas que aportan valor a nuestros clientes.
- Analizar y aplicar las mejores prácticas comerciales en nuestro sector.
- Proponer acciones de mejora claras, orientadas a incrementar la venta con rentabilidad, alcanzando como resultado la fidelización del cliente.

Además, este curso pretende potenciar una serie de elementos y habilidades con el fin de optimizar la eficiencia del proceso de ventas y la satisfacción mutua empresa-cliente. En este sentido, el alumno, al finalizar el curso, será capaz de:

- Distinguir entre venta y negociación
- Conocer los tipos de clientes existentes y cómo adaptar nuestro proceso de venta y negociación
- Conocer técnicas de venta

## Docente

**M<sup>a</sup> Milagros Reguero López:**

Ingeniera Técnica Industrial, acreditada Advanced DCP

Su carrera profesional ha estado vinculada a la formación interna y asesoría en diferentes materias a trabajadores y buscadores de nuevas oportunidades laborales,

compatibilizando estas actividades tanto por cuenta propia como por cuenta ajena.

Ha sido durante 10 años delegada comercial en una multinacional, donde ha adquirido habilidades y competencias transversales indispensables para un desempeño comercial en perfiles técnicos.

Actualmente es responsable de calidad de producto y seguridad en una empresa dedicada al diseño y fabricación de maquinaria industrial para el sector automoción.

Formadora en la plataforma e-learning de COGITI, donde ha impartido más de 100 horas de teleformación.

## Contenido

---

### I. Situación actual del sector y la empresa

- Análisis interno y externo.
- Visión y misión.
- Objetivos estratégicos cuantitativos y cualitativos.
- Planificación de objetivos.

### II. Estrategia de la empresa

- Fuerzas que definen la estrategia comercial.
- Estrategias de marketing aplicadas a la gestión comercial. El método MECA.
- Normas para establecer estrategias.
- Priorización de acciones.

### III. Herramientas para la mejora personal (45 horas)

- Gestión del tiempo.
- Marketing aplicado.
  - Estructura de un plan de marketing.
  - Fuentes de información para el establecimiento de un plan de marketing.
  - Análisis de la oferta frente a la competencia.
  - Interpretación del análisis DAFO: Diagnóstico y pronóstico.
  - Generación de estrategias a partir del análisis DAFO.
  - Posicionamiento en el cliente.
- Nociones financieras.
  - Pautas de contratación
  - Instrumentos de cobro
  - Operaciones de financiación

### IV. Técnicas de venta y el proceso de venta

- Introducción a las ventas. Concepto de venta y negociación
- Los intervinientes en un proceso de venta:
- El cliente y sus tipos.
- El agente comercial y de ventas. Funciones y responsabilidades.
- Técnicas de venta:
  - Método AIDA.
  - Método SPIN.
- El proceso de venta:
  - Preparación de la entrevista
  - Fases de la entrevista
  - Seguimiento y control de clientes.

### V. Estrategias de fidelización

- Buenas prácticas comerciales.
- Atención de quejas y reclamaciones. Gestión del rechazo.
- La importancia del Decálogo comercial empresarial.

## Desarrollo

---

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning. (<https://www.ingenierosformacion.com/campus/>)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma ([www.ingenierosformacion.com](http://www.ingenierosformacion.com)) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en "Mis Matrículas" podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el periodo que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de

cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc...).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado "Mis matrículas" en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

## **Matrícula**

---

Para ampliar información mandar mail a [secretaria@ingenierosformacion.com](mailto:secretaria@ingenierosformacion.com) o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

## **Formación Bonificada**

---

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico [empresas@ingenierosformacion.com](mailto:empresas@ingenierosformacion.com).