

Curso sobre la Negociación de Ventas: Herramientas para vender más 20ed

Formació continua



Modalitat
Semi-presencial



Del 26/11/2012
al 04/12/2012



20 hores



PDF
Curs



Informació de
Matrícula



150€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià

Necesidad y oportunidad:

Se trata de un curso dirigido a adquirir, desarrollar y mejorar las habilidades necesarias para conducir entrevistas de ventas con éxito. Ante la situación actual las empresas necesitan personal preparado en el área comercial y de ventas para lograr una mayor competitividad ante el resto de participantes al mercado.

Dirigido a profesionales y estudiantes:

El curso se dirige a profesionales de los departamentos comerciales, así como a estudiantes que desean ampliar sus conocimientos y su preparación dentro del ámbito comercial.

Fechas y horario:

26, 27 y 28 de noviembre y 3, 4 de diciembre de 2012 en horario de 16:00 a 20:00. cancelado.

NOTA: Es convalidable por 1 crédito de libre configuración para todas las titulaciones de la UJI de Grado, Primer y Segundo Ciclo.

Precio: 150€

Objetivos:

El curso destaca de manera importante la obtención de resultados mediante la correcta detección de necesidades del cliente y de como el producto puede dar solución a estas. También se trabaja de forma intensiva el perfeccionamiento de las habilidades

necesarias para conducir en todo momento el proceso de abanica y negociación dirigido a la obtención del cierre satisfactorio del mismo, con la correcta utilización de argumentos, resolución de objeciones, inteligencia emocional, etc.

Metodología

El curso será presencial, con la realización de casos prácticos y a la finalización de cada uno de los módulos se hará un caso práctico.

Programa

Introducción a la negociación de ventas.
Identificación de perfiles del cliente.
Cómo preparar una entrevista de ventas para alcanzar el objetivo.
Contactar con el cliente: conseguir su atención.
Cómo descubrir necesidades y motivos de compra.
Despertando el deseo del cliente.
Convencer al cliente: cómo vamos a solucionar su problema.
Cierre de la negociación en base a objetivos.
Seguimiento posterior: cómo conseguir clientes fieles.

Criterios de evaluación

La evaluación del alumno se hará según su participación en los diferentes casos prácticos a realizar en clase, así como, principalmente mediante la realización de un caso práctico a finales de cada módulo.

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR:

2 fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).
Justificante del ingreso de las tasas del curso, en la cuenta que se indica a continuación.

Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

Puede aportar la documentación personalmente o por mail a formacion@fue.uji.es

ESTE CURSO ES BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE)** para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la **FUE-UJI** y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

1. [\[Procedimiento para la bonificación\]](#)
2. [\[Anexo de Adhesión al Convenio\]](#)
3. [\[Comunicación a la RLT\]](#)
4. [\[Ficha empresa\]](#)
5. [\[Ficha participante\]](#)

Patrons FUE-UJI

empreses i entitats



Posa't en contacte amb nosaltres

t'ajudem a trobar allò que necessites



Silvia Membrilla

Telèfon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Telèfon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Telèfon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
 Sec.

Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
 12071 Castelló de la Plana, España



[Accessos](#)

[Més visitats](#)

[Altres webs de la FUE-UJI](#)

[Avís Legal](#)

[Home](#)
[Informació institucional](#)
[R & D & I](#)

[Portal de transparència](#)

Formació	Cursos FUE-UJI	elfue.com
Jornades	Ofertes de Pràctiques	EuroFUE-UJI
Pràctiques	Ofertes de Beques per a	InnovaUJI
Beques per a titulats	Titulats	
EuroFUE-UJI	Projectes EuroFUE-UJI	
	Pròxims Congressos i	
	Jornades	

Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993