

Curso sobre Técnicas actuales de Ventas



Mixed Classroom
Based



From 07/02/2011
to 15/02/2011



20 hours



PDF
Course



Registration
information



180€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

DIRECCIÓN

D. Valentín Gallart Camahort, Dpto. Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I

CALENDARIO

Nuevas Fechas: lunes (7 y 14 de febrero de 2011), martes (8 y 15 de febrero de 2011) y miércoles (9 de febrero de 2011)

Horario: de 16:00 a 20:00 horas

Duración: 20 horas

Este curso otorga 1 crédito de libre configuración a los alumnos de todas las titulaciones de la UJI de Grado, Primer y Segundo Ciclo

PROGRAMA

1. Introducción

2. Conocimientos básicos

2.1 Producto

2.2 Mercado

2.3 Conocimiento de las técnicas de venta

2.4 Técnicas de comunicación

3. Preparación de la entrevista

4. Contactar con el cliente

4.1 Reglas y técnicas

4.2 Errores a evitar

5. Conocer al cliente

5.1 Decisión de compra

5.2 Motivaciones y frenos

5.3 Técnicas para conocer mejor al cliente

6. Convencer al cliente

6.1 Argumentación

6.2 Venta del precio

6.3 Superación de objeciones

7. Concluir la venta

7.1 Señales de compra

7.2 Técnicas de cierre

8. Finalización correcta de la entrevista

9. Fidelización del cliente

10. La venta relacional

PROFESOR

D. Valentín Gallart Camahort. Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universitat Oberta de Catalunya y Licenciado en Derecho por la Universitat Jaume I de Castellón.

Máster en Alta Dirección en Gestión Internacional de Empresa y Postgrado en Dirección de Comunicación y en Gestión Estratégica de Marketing.

Cuenta con más de doce años de experiencia dirigiendo equipos de ventas en diversos países, tanto de Europa como de América Latina.

Ha sido Responsable de Marketing, desarrollando sistemas para el control de rentabilidades por productos, clientes y zonas de venta; coordinación del lanzamiento de nuevos productos; creación de sistemas de control de objetivos de venta; gestión de departamentos de promoción; establecimiento de políticas de precios; programas de fidelización y formación de la fuerza de ventas.

Especialista en el Desarrollo de Equipos Comerciales y en Gestión de la Cartera de Productos.

Realización de Proyectos de Apoyo y Estrategias de Competitividad para el sector del pequeño comercio de diversas localidades.

Análisis del punto de venta del pequeño comercio y realización de acciones para la mejora de su rentabilidad (merchandising de gestión).

Autor de artículos sobre marketing y de una Guía para la Gestión de la Cartera de Productos.

Profesor asociado del Departamento de Administración de Empresas y Marketing y colaborador docente en el Master en Marketing e Investigación de Mercados de la Universitat Jaume I de Castellón.

Profesor colaborador docente del Área de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya.

Ha desarrollado ponencias para congresos internacionales y conferencias sobre la gestión de la cartera de productos.

Miembro asesor del I y II Congreso Nacional del Marketing Cerámico.

Vicepresidente del Club de Marketing de Castellón.

PRECIO Y MATRÍCULA

Documentación:

- Fotocopia del DNI

- Justificante del pago de las tasas del curso

*Estudiantes UJI o miembros de la SAUJI:

- Fotocopia del Carné de estudiante o de la matrícula

- Documento acreditativo como miembro de la SAUJI

DEBE CUMPLIMENTAR LA PREINSCRIPCIÓN WEB: "Reserva tu plaza"

Plazas limitadas (20 alumnos máximo)

Precio:

- Profesionales: 180€
- Estudiantes y socios de la SAUJI: 100€

¿Cómo ser socio SAUJI?: <http://www.uji.es/CA/serveis/sauji/info/ins.html>

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](#)]

FUE-UJI Trustees

companies and entities



Contact with us

we help you find what you need



Silvia Membrilla

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



Andrea Navarro

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



Reyes Riera

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



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
 Sec.
 Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
 12071 Castellón de la Plana, España



Access

[Home](#)
[La Fundación](#)
[R & D & I](#)
[Training](#)
[Conferences](#)
[Work Placements](#)
[Graduate Scholarships](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Most visited

[FUE-UJI Courses](#)
[Extracurricular internship](#)
[vacancies](#)
[Scholarships for graduates](#)
[vacancies](#)
[European and International](#)
[Projects EuroFUE-UJI](#)
[Upcoming Conferences,](#)
[Seminars and Congresses](#)

Other foundation Websites

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

Legal Notice

[Transparency Portal](#)

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993