

GESTIÓN INTEGRAL DE VENTAS



Cursos técnicos virtuales de alta demanda laboral

GUÍA DE
CONTENIDOS



“Propuesta SIET de Empleabilidad e Inserción Laboral”

Presentación del Curso:

El curso: “**Gestión Integral de Ventas**” está dirigido a formar especialistas en el área comercial, los cuales serán denominados como Agente de Ventas.

El Agente de Ventas, podrá conocer, desarrollar habilidades y técnicas para realizar una correcta administración, planificación, optimización en el proceso de la Venta, de tal forma que contribuirá en el crecimiento y competitividad de la empresa donde se desempeña.

Los estudiantes estarán preparados, para proponer y aplicar estrategias acorde a las necesidades del cliente.

Descripción General

Objetivo del curso:

“Desarrollar destrezas y habilidades comerciales en los estudiantes, para una óptima aplicación de las técnicas de venta, respecto a las características del cliente, estrategias y manejo administrativo del vendedor, generando así mayor rentabilidad y cobertura del mercado.

Objetivos Específicos:

- Establecer la importancia de la gestión de Ventas, en el área comercial así como los procedimientos administrativos del agente de ventas.
- Conocer adecuadas técnicas para obtener ventas exitosas para así potenciar las habilidades como futuro Agente de Ventas.
- Identificar estrategias de administración y organización, para la optimización del trabajo como Agente de Ventas.

Destinatarios:

Está destinado a jóvenes que hayan egresado o estén por egresar de **Centros de Formación Técnica**, que tengan interés en desarrollar habilidades como “**Agente de Ventas**”.

Validez curricular del curso (certificación).-

El curso “Gestión Integral de Ventas” bajo la modalidad virtual tiene una validez curricular certificable de 40 horas. Este valor atiende al hecho de que el estudiante, al conectarse para desarrollar el curso, invierte tiempos en navegación, investigación a partir de los contenidos sugeridos, lecturas complementarias y tiempos de espera según sea la conectividad al momento de uso.

Programa General:

PROGRAMA GENERAL CURSO: Gestión Integral de Ventas

1. OBJETIVO

“Desarrollar destrezas y habilidades comerciales en los estudiantes, para una óptima aplicación de las técnicas de venta, respecto a las características del cliente, estrategias y manejo administrativo del vendedor, generando así mayor rentabilidad y cobertura del mercado.

2. COMPETENCIA A DESARROLLAR

Conoce y aplica adecuadamente los conocimientos adquiridos para alcanzar el éxito en las ventas, brindando respuestas reales a las necesidades del cliente y de la empresa donde se desempeña.

3. REQUISITOS

Nivel de Estudios:

Estudiantes de Centros Técnicos que estén por egresar o hayan egresado.

Motivación:

- ✓ Tener muchas ganas de adquirir habilidades, para aplicar de manera eficiente en el proceso comercial de la venta.

4. JUSTIFICACIÓN

El área de ventas en una empresa es el área más importante, para ello el personal debe contar con los conocimientos necesarios, para aplicar una correcta gestión de ventas, ya que de esta dependerá el crecimiento y la generación de más ingresos dentro de la empresa.

La Gestión de Ventas ayudara a establecer estrategias adecuadas, a las necesidades no solo del cliente, sino también a planificar, diseñar y administrar el proceso de Venta, de cara a enfrentar un mercado muy competitivo como el actual.

El curso contara con las herramientas pertinentes, para poder desempeñarse en el área de Ventas en los diversos lugares comerciales, como Agente de Ventas.



5. METODOLOGÍA

La metodología propuesta para el desarrollo del curso “Gestión Integral de Ventas” es online, (curso virtual) la misma que tiene la ventaja de permitir al estudiante avanzar a su propio ritmo; quien además contará con el apoyo y seguimiento constante de parte del tutor asignado al curso.

El contenido del curso cuenta con actividades prácticas y evaluativas, como ser foros, cuestionarios y tareas, de las cuales deberá participar el estudiante, a fin de alcanzar los objetivos propuestos por el curso.

La nota mínima de aprobación del Curso es **60 puntos**.

MÓDULOS	UNIDADES DE APRENDIZAJE	DURACIÓN HORAS
1. Introducción a las Ventas.	1.1 Historia de las Ventas. 1.2 Etapas de Venta.	2
2. La Venta	2.1 ¿Qué es la Venta? 2.2 Importancia de la Venta. 2.3 Protagonistas de la Venta. 2.4 Tipos de Vendedores. 2.5 Elementos de la Comunicación.	4
3. El proceso administrativo de las Ventas	3.1 ¿Qué es la Administración? 3.2 Importancia de la Organización. 3.3 Ejecución o dirección.	3
4. El Cliente	4.1 Importancia del cliente. 4.2 Tipos de cliente. 4.3 Motivaciones del Cliente. 4.4 Segmentación y fidelización de clientes.	4
5. Administración de la Venta	5.1 Importancia de prospección de clientes. 5.2 Fuentes de prospección 5.3 Cartera de Clientes. 5.4 Eficacia de las Ventas.	3
6. Procedimientos administrativos de un vendedor.	6.1 La factura. 6.2 Gestión de créditos y cobros. 6.3 Garantía del producto.	2
Total horas del curso		18 horas