

EJECUTIVO DE VENTAS



Cursos técnicos virtuales de alta demanda laboral

GUÍA DE
CONTENIDOS



“Propuesta SIET de Empleabilidad e Inserción Laboral”

Presentación del Curso:

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

El Ejecutivo de Ventas, podrán conocer, desarrollar habilidades y técnicas en atención al cliente, 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:

Contribuir al fortalecimiento de capacidades y destrezas en los estudiantes, facilitándoles las herramientas, estrategias y técnicas respecto a la gestión comercial, de tal manera que puedan desempeñarse eficazmente generando mayor competitividad y rentabilidad en su campo laboral.

Objetivos Específicos:

- Describir el entorno de trabajo, el campo de acción y las funciones del Ejecutivo de Ventas.
- Describir los pasos del Modelo comercial PASEAR aplicándolo a diferentes casos de estudio.
- Identificar los diversos tipos de clientes a fin de aplicar estrategias adecuadas según su tipología.
- Conocer los fundamentos del procedimiento administrativo de un vendedor a fin organizar adecuadamente la gestión de crédito y cobranzas.

Destinatarios:

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

Validez curricular del curso (certificación):

El curso "Ejecutivo de Ventas" bajo la modalidad virtual tiene una validez curricular certificable de 70 hrs. 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: Ejecutivo de Ventas	
1. OBJETIVO	
	Contribuir al fortalecimiento de capacidades y destrezas en los estudiantes, facilitándoles las herramientas, estrategias y técnicas respecto a la gestión comercial, de tal manera que puedan desempeñarse eficazmente generando mayor competitividad y rentabilidad en su campo laboral.
2. COMPETENCIA A DESARROLLAR	
	Aplicar adecuadamente los conocimientos y habilidades adquiridas respecto al proceso de la venta, para concretar ventas exitosas y la fidelización del cliente.
3. REQUISITOS	
Nivel de Estudios:	Estudiantes de Centros Técnicos que estén por egresar o hayan egresado.
Motivación:	<ul style="list-style-type: none">✓ Tener muchas ganas de adquirir habilidades, para aplicar de manera eficiente en el proceso comercial de la venta.
4. JUSTIFICACIÓN	<p>Las empresas comerciales en la actualidad han ido potenciando, su departamento de ventas, ya que se ha determinado que de esta dependerá el crecimiento de la empresa o fábrica.</p> <p>Ante tal situación las empresas están requiriendo personal especializado en el área de ventas, por lo que este personal deberá conocer las herramientas, técnicas y habilidades para lograr el incremento en las ventas, además de la captación y su posterior fidelización del cliente. También deberá tener la capacidad de planificar, diseñar y administrar el proceso de venta con el propósito de enfrentar a un mercado competitivo como el actual.</p> <p>El curso contará con las herramientas pertinentes, para poder desempeñarse en el área de Ventas en los diversos lugares comerciales.</p>



5. METODOLOGÍA

La metodología propuesta para el desarrollo del curso “Ejecutivo 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	5
2. La Venta	2.1 ¿Qué es Vender? 2.2 El Ejecutivo de Ventas 2.3 Comunicación Efectiva 2.4 Habilidades del ejecutivo de venta	5
3. Modelo comercial PASEAR	3.1 Prepara y abre la Venta 3.2 Sondea al cliente 3.3 Escucha al cliente y argumenta la oferta 3.4 Resumen y cierra la venta	6
4. El proceso administrativo de las Ventas	4.1 ¿Qué es la administración? 4.2 Importancia de la Planificación y Organización 4.3 Ejecución y control.	5
5. El Cliente	5.1 Importancia del cliente 5.2 Tipos de cliente 5.3 Motivaciones del Cliente 5.4 Segmentación y fidelización de clientes.	5
6. Administración de la Venta	6.1 Búsqueda de clientes 6.2 Importancia de prospección de clientes. 6.3 Fuentes de prospección 6.4 Cartera de Clientes	5



6.5 Eficacia de las Ventas		
7. Procedimientos administrativos de un vendedor.	7.1 La factura	5
	7.2 Gestión de créditos y cobros	
	7.3 Garantía del producto	
Total horas del curso		36 horas