

TÉCNICO EN MERCADERO Y VENTAS

LAS ESTRATEGIAS CLAVE QUE NECESITAS PARA
SER UN VENDEDOR EXITOSO



Descripción

A través del Técnico Laboral en Mercado y Ventas nuestros estudiantes aplican estrategias efectivas de venta, validadas por la experiencia de expertos en el área; para desarrollar actividades propias del proceso de la venta al detal, con clientes mayoristas comerciales, industriales y profesionales.

Título a otorgar

Certificado en aptitud ocupacional en: *Técnico Laboral en Mercadeo y Ventas*.

Competencias a desarrollar

Nuestros estudiantes desarrollarán competencias específicas dentro del Mercadeo y Ventas tales como:

- ▶ Interactuar con clientes de acuerdo con sus necesidades y con las políticas y estrategias de servicio de la organización.
- ▶ Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con la situación y comportamiento de los entornos de la organización.
- ▶ Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos.

Duración

1 año – 12 módulos 2 semestres

Horarios

Las clases se desarrollarán los días miércoles, jueves, viernes y sábados en el siguiente horario:

- ▶ **Jornada diurna**
Lunes a viernes: 7:00 a.m. – 9:00 a.m.
- ▶ **Jornada nocturna**
Miércoles, jueves y viernes: 6:30 p.m. – 9:00 p.m.
Sábado: 8:00 a.m. 12:00 m.

Valor de la inversión

Particulares

\$ 1.000.000 (Semestre)

Afiliados - Circulo preferencial

\$ 800.000 (Semestre)

Requisitos

Edad mínima: 16 años.

Haber cursado y aprobado grado once.

Mecanismo de admisión

- ▶ Fotocopia del acta de grado de bachiller o certificado de notas en papel membrete de grado 11.
- ▶ Fotocopia del documento de identidad.
- ▶ 2 fotos 3 x 4 cm fondo blanco.
- ▶ Formulario de inscripción debidamente diligenciado.
- ▶ Recibo que acredita el pago de los derechos de inscripción por valor de \$50.000 (Cincuenta mil pesos) Cuenta corriente Bancolombia N° 8837-011041-1 de la fundación Promover.
- ▶ Presentar entrevista con los directivos del programa.

Nota

Si la empresa requiere un horario adicional, se considerará en el convenio específico según los cupos solicitados.

Plan de estudios

Módulos	Horas teóricas	Horas prácticas	HR
Interactuar con clientes	60	60	120
Análisis del cliente	60	60	120
Comunicación y servicio al cliente	40	40	80
Oportunidades de mercado	30	30	60
Programa de mejoramiento organizacional	20	20	40
Mercado	40	40	80
Negociación	40	40	80
Necesidades del cliente	20	20	40
Seguimiento al cliente	20	20	40
Ofimática	20	20	40
Ética	20	20	40
Ingles I	30	30	60
Total			800

Inscripciones e informes

Tel. 7311445 ext. 136 - Cel. 316 629 6149 - ife@ccpasto.org.co