

**Curso Técnicas Comerciales
Febrero. Curso 2010-2011**

Según estudios actuales entre el 40 y el 60 % de las ofertas que buscan ingenieros son con idiomas, que tengan aptitudes y **formación comercial**. Se trata de un área clave dentro de la actual realidad empresarial. El conocimiento y consecución de habilidades y destrezas prácticas en la gestión comercial suponen una clara ventaja competitiva.

El curso desarrolla la venta tecnicada en 4 jornadas:

- 1ª Sesión: Presentación. Escalera de ventas. prospección-calificación y Concertación.
- 2ª Sesión: Recordatorio de los pasos anteriores. Entrada. Afianzar la necesidad y Empresa.
- 3ª Sesión: Presentación-solución y Objeciones.
- 4ª Sesión: Cierre básico y Referencias.

OBJETIVOS:

Conocer las tácticas y estrategias necesarias en la relación con el cliente, desde el primer contacto hasta su fidelización y, en definitiva, que aumente la calidad y cantidad de los clientes para la empresa.
Establecer una comunicación eficaz con los clientes.
Aportar herramientas y documentos de apoyo en la labor comercial.

(OPCIONAL) Posibilidad de realización de prácticas como Técnico Comercial a través de Universa
METODOLOGIA

1. Exposición práctica de los pasos de la gestión técnico-comercial con Contrastes de Opinión.
2. Presentación y desarrollo personal de ejemplos prácticos por cada asistente.
3. Trabajos individualizados y exposición en grupo, con debate y consenso.

DIRIGIDO A: Estudiantes de 3^{er}. curso.

Prioridad: 1 y 2 cursos aprobados, 1^{er} curso aprobado y el 50 % de los créditos de 2º

FECHAS, LUGAR Y HORARIOS

Miércoles, 16 de febrero de 2011

Miércoles, 23 de febrero de 2011

Miércoles, 2 de marzo de 2011

Miércoles, 9 de marzo de 2011

Horario: 17:00 a 21:00

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Inscripción gratuita. Plazas limitadas (12)

Solicitud de inscripción en: <http://euitiz.unizar.es>

Plazo de inscripción hasta el lunes, 24 de enero de 2011, a las 21 horas

Entrega de solicitudes: Conserjería Edf. Betancourt

1 crédito