

¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE CURSO?

En el presente es muy importante mantenerse actualizado, debido fundamentalmente al cambio constante que sufre el entorno en el que vivimos. Además, en el amplio ámbito de la negociación y las ventas, constituye un factor muy importante a tener en cuenta para poder permanecer y crecer en el mercado en el que se desarrollan.

Por ello este curso es beneficioso, principalmente, para los vendedores y/o negociadores quienes son los eslabones más importantes de la cadena de comercialización de productos o servicios, en cualquier rubro. El rol que desempeñan es fundamental para la empresa, ya que deben realizar presentaciones cada vez más efectivas que permitan efectuar una venta, entablando relaciones comerciales exitosas y duraderas con sus clientes, y así lograr que su percepción en cuanto al producto y/o servicio sea positiva.

OBJETIVO

Obtendrás conocimientos básicos que te permitirán responder eficientemente a cambios económicos y prever su incidencia en el mercado, aprenderás a aplicar la normativa legal vigente y generar propuestas innovadoras que sean sustentables, así como también, diseñar combinaciones de productos y/o servicios que generen percepción de valor y motiven la compra o negociación con el cliente. Además, serás capaz de desarrollar e implementar diferentes estrategias y tácticas de ventas obteniendo una ventaja competitiva en relación a otros agentes y frente al mercado.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO?

Ejecutivos comerciales y de ventas, supervisores, coordinadores, empresarios y otros profesionales que busquen incorporar a sus negocios los últimos conocimientos y herramientas para mejorar su área de ventas o deban profundizar en los diferentes aspectos vinculados a la problemática comercial de las organizaciones.

¿YO LO PUEDO HACER?

No requiere conocimientos previos

¿CUÁNTO DURA? ¿CUÁNDO SE HACE?

Este curso se desarrollará en **1 año**, del 3 de Agosto del 2018 al 2 de Agosto del 2019, los días jueves y viernes en el horario de 13:30 a 15:30 hs. **Diciembre 2018, Enero y Febrero 2019 sin clases.**

Es una inversión de tiempo que VALE LA PENA!!

¿QUÉ TEMAS INCLUYE?

CALENDARIO		2018				2019						DURACIÓN (hs)	Total de Clases
Mes		AGO	SEP	OCT	NOV	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO		
M-1 Conocimientos Centrales	Negociación- Introducción- Técnicas. Comercio electrónico. (Marizú Noguéz)	Ini: 03	Fin: 21									16	8
M-2 Conocimientos Estratégicos	Economía Básica (Lic. Martín Goslino)	Ini: 09	Fin: 27									16	8
M-3 Conocimientos Estratégicos	Introducción a la Comercialización (Lic. Gustavo Silva).			Ini: 04	Fin: 22							16	8
M-4 Conocimientos Centrales	Atención al cliente -Lenguaje Corporal (Marizú Noguéz)		Ini: 28		Fin: 16							16	8
M-5 Conocimientos Centrales	Introducción al Mundo Comercial. Los pasos al proceso de Ventas. (Marizú Noguéz)					Ini: 08		Fin: 03				16	8
M-6 Conocimientos Estratégicos	Informática Básica. (Lic. Cecilia Stoklas)					Ini: 14		Fin: 09				16	8
M-7 Conocimientos Estratégicos	Introducción a la Legislación. (Dr. Nicolás Biondo)							Ini: 16		Fin: 11		16	8
M-8 Conocimientos Estratégicos	Introducción a la Contabilidad. (Cr. Danilo Aristimuño)							Ini: 10	Fin: 28			16	8
M-9 Conocimientos Centrales	Sicología Comercial. Formación del perfil comercial. (Marizú Noguéz)									Ini: 05	Fin: 02	16	8
								TOTAL	9 meses			144	72

¿QUÉ METODOLOGÍA UTILIZA EL DOCENTE PARA TRANSMITIR LOS CONOCIMIENTOS?

Se efectuarán actividades dinámicas, en permanente intercambio con los asistentes, con el fin de transmitir experiencias y conocimientos de una manera entretenida. Las mismas son presenciales y aúlicas.

¿CÓMO ME VAN A EVALUAR?

Evaluación escrita del tipo trabajo a desarrollar. A definir por cada Docente.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA RECIBIR CERTIFICADO?

Vos podés elegir el tipo de certificado que desees recibir, según tus necesidades y tus intereses.

El Certificado de Asistencia al curso, requerirá que cumplas con el 75% de asistencias al curso.

Para recibir Certificado de Aprobación al curso, podés aplicar cumpliendo con los requisitos que especifique el docente en la evaluación descrita en el apartado anterior.

En caso de no rendir examen o no aprobarlo, pero habiendo cumplido con el mínimo de asistencias, recibirás Certificado de Asistencia.

1) Los cursos podrán cursarse y rendirse por separado, lo que conllevará la extensión del respectivo CERTIFICADO de aprobación o de cursado, según corresponda.

2) A quienes aprueben la batería completa de cursos se les extenderá un CERTIFICADO DE DIPLOMATURA, a través del cual la UTN-FRBB y la CCIS reconocerán las competencias adquiridas.

¿DÓNDE SE CURSA?

Los **Jueves** en la sede de UTN FRBB, en calle 11 de Abril N° 461, Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina.
Estacionamiento bicicletas o motos: en vereda al cuidado de un guardia.

Líneas de Colectivo: 319, 503, 512, 513 Ex (a media cuadra), 500, 502, 518 (a 2 cuadras). Podés ver otras opciones en <http://bahiatransporte.com.ar/recorridos-2>

Los **Viernes** en la sede de Corporación del Comercio, Industria y Servicios (CCIS), en calle Alsina N° 19, Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina.

Estacionamiento bicicletas o motos: en Plaza Rivadavia.

CIERRE DE INSCRIPCIONES

Este curso requiere de un mínimo de inscriptos para lograr cubrir los costos de su ejecución. En tal sentido, hemos fijado una fecha de CIERRE DE INSCRIPCIONES para realizar el conteo y poder confirmarte la fecha de inicio del curso.

CIERRE DE INSCRIPCIONES: 27/07/2018

¿CUÁL ES EL PRECIO?

La inversión que debes hacer para optimizar tu rendimiento profesional y obtener ventajas competitivas en tu entorno de trabajo, será en este caso de **\$950** (pesos novecientos cincuenta) **mensuales**.

Para inscribirte deberás abonar una matrícula de **\$950** (pesos novecientos cincuenta) en concepto de reserva.

¿CÓMO PUEDO PAGARLO?

Queremos facilitar tu participación en esta actividad, porque sabemos que invirtiendo tiempo y dinero para mantenerte actualizado podrás mejorar tu desempeño, tus oportunidades, y en consecuencia tu calidad de vida; por ello te ofrecemos varias alternativas para que selecciones la más apropiada para vos.

Las siguientes alternativas podrás utilizarlas tanto para el monto de INSCRIPCIÓN, como para el ARANCEL.

Alternativas de Pago:

- 1- Tarjeta de Débito*
- 2- Tarjeta de Crédito (hasta en 24 cuotas)*
- 3- Cheques (en cuotas a 30, 60 y 90 días sin interés)*
- 4- Transferencia o Depósito bancario.**

***En CEUT UTN Montevideo 340 – Atención de lunes a viernes de 8 a 20 horas**

****Enviando comprobante de pago por correo electrónico a extension@frbb.utn.edu.ar**

IMPORTANTE: al momento de inscribirte, **SÓLO** debes abonar el valor de **INSCRIPCIÓN**, y aguardar al **CIERRE DE INSCRIPCIONES**. Nosotros nos comunicaremos con vos para confirmarte la actividad y a partir de ese momento podrás realizar el pago del **ARANCEL**.

¿QUÉ DESCUENTOS HAY DISPONIBLES?

Para personas afiliadas a la Asociación de Empleados de Comercio (AEC), el sindicato le reconoce un 50% del costo del curso.

¿QUÉ INCLUYE EL ARANCEL?

La inversión que hagas en esta capacitación incluye Certificado de Asistencia o Aprobación según corresponda, y material de apoyo en formato digital que se encargará de proporcionar cada uno de los docentes.

¿CUÁNTO TIEMPO TENGO PARA REALIZAR EL PAGO DEL ARANCEL?

Una vez que nos comuniquemos con vos para confirmarte la actividad, tendrás **1 semana** para realizar el pago, independientemente de la modalidad que hayas elegido.

Consejos útiles

“No dejes para mañana lo que podés hacer hoy”--- tomate el tiempo para asegurar tu lugar en el curso, el cupo es limitado.

Si llegó el día de inicio del curso y no abonaste el arancel, hace lo posible por llegar un rato antes ese día para completar la gestión.

Si aún el día de inicio del curso no pudiste llegar antes para completar la gestión, *no te detengas!! Vas a llegar tarde al curso!!...* cuando te den un rato podés aprovechar para hacerlo, inicias el trámite y al finalizar la jornada retiras la Factura.

Tiempo estimado de atención en mostrador para cobro y facturación: entre 15 y 30 minutos.

**Departamento
Académico Asociado**



**Corporación del Comercio, Industria y
Servicios**



**CONSULTAS E
INSCRIPCIONES**

extension@frbb.utn.edu.ar
capacitacion@frbb.utn.edu.ar
0291- 4523099 / 4557109
Montevideo 340 - Bahía Blanca
Bs. As.-Argentina
www.ceut.frbb.utn.edu.ar
www.frbb.utn.edu.ar

 Secretaría de Cultura y Extensión
Universitaria UTN FRBB

Asociación de Empleados de Comercio



**ASOCIACIÓN
EMPLEADOS
DE COMERCIO**
Siempre junto a su gente