



INSCRIPCIONES 2021



WWW.CEUT.FRBB.UTN.EDU.AR
WS 291 4622052

Diplomatura en Ventas y Negociación



UTN bhi
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
Facultad Regional Bahía Blanca



Corporación del Comercio,
Industria y Servicios
de Bahía Blanca



ASOCIACIÓN
EMPLEADOS
DE COMERCIO
Siempre junto a su gente

¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE CURSO?

El requerimiento de mantenerse actualizado en el amplio ámbito de las ventas y la negociación, constituye en la actualidad, un factor de primera necesidad para todos los individuos que conforman los eslabones principales de la cadena de comercialización de productos y/o servicios, en todo tipo de empresas, y en cualquier lugar de esta cadena... los vendedores y negociadores.

El rol de todo vendedor y/o negociador es realizar presentaciones cada vez más efectivas que permitan efectuar una venta, entablar relaciones comerciales exitosas y duraderas con sus clientes, y lograr que su percepción en cuanto al producto y/o servicio sea positiva.

OBJETIVOS

Formar profesionales:

- Altamente competentes, capaces de desarrollar e implementar diferentes estrategias y tácticas de venta en la organización a la que pertenece o dirige.

- Altamente competitivos en relación a otros agentes frente a su empresa y frente al mercado.
- Capacitados para comprender la complejidad de los sistemas administrativos, interpretar sus variaciones, respetar y aplicar la normativa legal vigente y generar propuestas innovadoras que sean sustentables, y que contribuyan a su empleabilidad, como también a la supervivencia de la organización/empresa.
- Con conocimientos económicos básicos que les permitan prever y responder eficientemente cambios económicos y su incidencia en el mercado.
- Hábiles en el manejo de aplicaciones informáticas de oficina para desarrollar las tareas acordes a su trabajo.
- Capaces de identificar y resolver problemas financieros desde sus puestos de trabajo en forma eficaz y eficiente para satisfacer los requerimientos de las organizaciones, los clientes, las entidades financieras y los administradores o gerentes comerciales.
- Conocedores del marco legal que los alcanza, contratos, derechos del consumidor, derecho comercial, derecho del trabajo.
- Capaces de diseñar una combinación de producto/servicio que genere percepción de valor y motive la compra/negociación.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO?

Ejecutivos comerciales y de ventas, supervisores, coordinadores, y otros profesionales de esta área que busquen actualizarse en el tema de ventas.

Empresarios que busquen incorporar a sus negocios los últimos conocimientos y herramientas para mejorar su área de ventas.

Profesionales que por sus responsabilidades laborales deban profundizar en los diferentes aspectos vinculados a la problemática comercial de las organizaciones.

¿CUÁNDO SE HACE?

La Diplomatura en ventas y negociación inicia el 06 de mayo de 2021 y finalizará el 03 de diciembre de 2021.

Los encuentros se realizarán en forma virtual, mediante Zoom, todos los jueves y viernes de 13:30 a 15:30.

Duración del curso: 120 horas, distribuidas en 60 clases de 2 hs.

¿QUÉ TEMAS INCLUYE?

Conocimientos centrales en Ventas y Negociación:

1. Inducción al mundo Comercial.
2. Los pasos del proceso de ventas.
3. Psicología Comercial – Comunicación eficiente.
4. Formación del perfil comercial.
5. Administración del tiempo aplicado en ventas.
6. Planificación de Ventas.
7. Técnicas de Negociación.
8. PNL comercial.
9. Lenguaje Corporal aplicado en ventas-negociación y conducción.
10. Presentaciones en público- Oratoria.
11. Perfiles de Clientes – Fidelización –Atención al cliente.
12. Conducción de equipos de trabajo.
13. Coaching Comercial.
14. Empresas familiares comerciales.
15. Comercio electrónico.

Conocimientos estratégicos:

1. Introducción a la Comercialización: combinación de producto/servicio que motive la compra y satisfaga las genuinas necesidades del cliente.
2. Economía Básica: conceptos fundamentales de la economía y su vinculación con la región circundante, moneda y sistema financiero.
3. Legislación: derechos y obligaciones del consumidor y del comerciante.
4. Informática Básica: manejo de Word, Excel y Power Point.
5. Contabilidad Básica: impuestos, tasas.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA RECIBIR CERTIFICADO?

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

- Para cualquiera de las dos alternativas el participante deberá tener una asistencia del 75 % de las clases planificadas.

CIERRE DE INSCRIPCIONES

Todos nuestros cursos se autofinancian, esto significa que requieren de un número mínimo de inscriptos para ser confirmados. El día de Cierre de Inscripciones, verificaremos el número de inscriptos (incluyéndote) y nos contactaremos por mail para informarte cómo seguir.

CIERRE DE INSCRIPCIONES: 30 de abril de 2021

¿CUÁL ES EL PRECIO?

\$ 3.200 (tres mil doscientos) por mes

Inscripción mediante nuestro sistema de ALTA WEB:

<http://www.ceut.frbb.utn.edu.ar/altaweb/pages/inscripciones.php>

CONSULTAS E INSCRIPCIONES

extension@frbb.utn.edu.ar

WhatsApp 291 4622052

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