

## DESCRIPCIÓN

Este curso tiene como finalidad que los alumnos aprendan a aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de Internet.

## DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

## REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

### Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

### Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

### FICHA DEL CURSO



#### Modalidad Elearning

Duración: 40 h  
Plazo máximo de realización: 35 días



#### Titulación Otorgada

Procesos de venta



#### Título emitido por

  
International Dynamic Advisors



#### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

#### FICHA DEL CURSO



##### Modalidad Elearning

Duración: 40 h

Plazo máximo de realización: 35 días



##### Titulación Otorgada

Procesos de venta



##### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



##### Título emitido por

 **Intedya**<sup>®</sup>  
International Dynamic Advisors

#### TEMARIO

**Tema 1.** Tipos de venta

**Tema 2.** Fases del proceso de venta

**Tema 3.** Preparación de la venta

**Tema 4.** Aproximación al cliente

**Tema 5.** Análisis del producto/servicio

**Tema 6.** El argumentaría de ventas