

INTCC02

Nuevos Asesores Comerciales

Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área profesional:	Compraventa
Competencia General:	Organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales en contacto directo con los clientes o a través de tecnologías de información y comunicación, Coordinando al equipo comercial y supervisando las acciones de promoción, difusión y venta de productos y servicios.

Cualificación Profesional	Unidades de Competencia		Puesto de trabajo
INTCC01 NUEVOS ASESORES COMERCIALES	UC01	Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Vendedores/as técnicos/as, en general • Agentes comerciales • Encargados/as de tienda • Jefe/a de ventas
	UC02	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.	
	UC03	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.	
	UC04	Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.	

Instalaciones y formadores:

Aula Gestión / Teoría	3 aulas de Teoría para 20 participantes
Taller Automoción	Dos zonas de prácticas: 360 m2
Formadores	Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes. Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes. Mínimo 1 años de experiencia

Para más información contacte con:

91 665 87 86

Andrés Fernández / Juan Jiménez

info@intea.com.es

El curso Nuevos Asesores Comerciales se compone de los siguientes módulos y unidades formativas

MF01: Concesión y vendedor	Horas presenciales
<ol style="list-style-type: none"> 1. Historia y Mercado del Automóvil 2. La Concesión de automóviles. 3. El vendedor: 4. Fases de la venta y Método comercial 5. Proceso de compra frente a proceso de venta 6. VO y Postventa 	25H / 1 SEMANA

MF02: Clientes	Horas presenciales
<ol style="list-style-type: none"> 1. 4 Estilos fundamentales de clientes. La inteligencia emocional aplicada a la venta. 2. Comunicación con Clientes. Atención telefónica. Tratamiento conflictos 3. Seguimiento de clientes. Fidelización. Prospección de nuevos clientes. Venta empresas. 4. Cliente 2.0 Redes sociales 5. Gestión comercial B2B 6. Financiación: Renting / Leasing, venta estructurada y otras opciones 	25H / 1 SEMANA

MF03: Producto y conocimientos técnicos básicos	Horas presenciales
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gama de vehículos 2. Conocimientos básicos de mecánica, electricidad y electrónica 3. DMS, CRM, Bases de datos. Administración de ventas. Ofimática, Excel 4. Técnicas de cierre 5. Trabajo fin de curso 	25H / 1 SEMANA

PRACTICAS CORRESPONDIENTES A CADA MODULO FORMATIVO	MF
Mystery Shopper por parejas	MF01
Demo estática. Financiación	MF02
Novedades técnicas y cierre	MF03

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	MF
DAFO	MF01
Cualidades de Asesor Comercial	MF02
Test de conocimientos	MF03

Para más información contacte con:

91 665 87 86

Andrés Fernández / Juan Jiménez

info@intea.com.es