



**Centre de Recerca en Seguretat
i Control Alimentari**

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

Inter-Sales University



**Centre de Recerca en Seguretat
i Control Alimentari**

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

La Universidad de formación de comerciales especializados en mercados del siglo XXI

DURACIÓN

La duración del curso está dividida en diferentes módulos de manera que el alumno puede seleccionar cuales de ellos desea cursar de forma que lo distribuye en el tiempo de forma totalmente personalizada

PRECIO

A consultar

- Posibilidad de beca por parte de las empresas colaboradoras
- Posibilidad de financiación
- Posibilidad de optar a Agente Comercial Colegiado, después de superado el curso.

COMERCIAL JUNIOR EN MERCADOS DEL SIGLO

**Sector
alimentación**

XXI

Llama HOY mismo

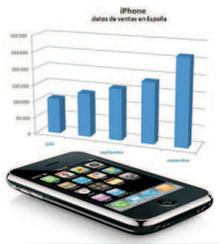
(034) 902.05.24.50

En nuestro horario, de 9:00 a 13:00 y de 16:00 a 20:00 (GMT) estamos a tu disposición para atenderte en todo aquello que consideres necesario.

Teléf. (034) 902.05.24.50
www.inter-sales.eu
isg@inter-sales.eu



Inter-Sales University
Tel.: (034) 902.05.24.50 - isg@inter-sales.eu
www.inter-sales.eu



La carencia de personal cualificado específicamente dentro del área de ventas, provoca que las empresas de nuestro entorno no disfruten de suficientes profesionales de la venta por cubrir toda la oferta necesaria. Esto las hace menos competitivas no sólo en mercados locales, sino también a nivel internacional.

Tradicionalmente, la búsqueda de vendedores de nivel por parte de las empresas, está muy enfocada a los titulados universitarios. Esto hace que muchas veces las perspectivas profesionales de estos no se adecuen a su responsabilidad dentro de la organización, provocando

insatisfacción y una alta rotación de comerciales con un incremento de costes muy importante para la organización.

Después de evaluarlo con empresas de diferentes sectores, hemos llegado a la conclusión de que con garantía de éxito.

OBJETIVOS

1- Formar jóvenes profesionales cualificados para departamentos comerciales de cualquier sector económico.

2- Cubrir la deficiencia detectada en el mercado de estos profesionales.

3- Instruir al alumno en las habilidades necesarias (personales, profesionales, nuevas tecnologías y economía y finanzas), para conseguir verdaderos vendedores adecuados a la nueva economía dentro del cambiante escenario de la Sociedad de la Información y el Conocimiento.

4- Incorporarlos al mundo laboral una vez acabados sus estudios gracias a la activa bolsa de trabajo que estará en continuo contacto con empresas e Instituciones colaboradoras.

5- Proyectarlos para que sean autosuficientes para asimilar los cambios continuos del mercado.

DIRIGIDO A

Jóvenes de más de 18 años de carácter extrovertido (preferiblemente) que quieran desarrollar su carrera profesional dentro del área comercial de una organización, ya sea nacional como internacional.



RESUMEN DE CONTENIDOS

Los contenidos de este curso están divididos en cinco bloques:

1- **Habilidades personales esenciales (70h.)**

- La comunicación verbal, no verbal y escrita 20h
- Técnicas de negociación 26h
- Herramientas de desarrollo de la inteligencia emocional 12h
- Creatividad asociada - 12h

2- **Habilidades personales avanzadas (78h)**

- La comunicación verbal, no verbal y escrita (II) 18h
- Técnicas de negociación (II) 26h
- Herramientas de desarrollo de la inteligencia emocional (II) 12h
- Protocolo e imagen de empresa 10h
- Stage Habilidades personales 12h

3- **Habilidades profesionales (78h)**

- Técnicas de venta 52h
- Especialización sectorial 10h
- Prospección de mercados 16h

4- **Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) (40h)**

- Internet recursos y redes 16h
- Matemáticas comerciales 14h
- Introducción al comercio electrónico 14h
- Marketing Conceptual 24h

5- **Economía y finanzas (8h)**

- La importancia de los resultados comerciales: 8h
- Stage (2): Jornadas de reflexión y de síntesis de los aspectos más relevantes trabajados a lo largo del curso. 12h

Modalidades de formación

on-line pura (videoconferencia, sin salir de tu casa) o presencial

Metodología: En base a unos conocimientos teóricos adecuados a cada bloque formativo, se tratará de que el alumno los ponga en práctica, mediante una serie de actividades. Por ejemplo:

- Workshop.
- Role playing o teatro de ventas.
- Fóruns y mesas redondas.
- Stages
- Método del caso.
- Presentación de un producto a un auditorio.
- Prácticas en empresas

Este curso tiene un importante componente práctico puesto que estamos tratando, entre otras competencias, sobre relaciones humanas. Por tanto, cada situación que se encontrarán en el mercado es diferente. Ello requiere haber practicado el mayor número de horas posibles.



Conexión directa con el profesor mediante video-conferencia.
Clases en horarios flexibles (mañanas o tardes)

Aula virtual con pizarra electrónica, profesor on-line, etc.



Presentaciones y documentos on-line accesibles para los alumnos y como