



100% subvencionado

Cofinanciado por:



Dirigido a:

- Desempleados/as.
- Trabajadores/as en activo.

Inscríbete 

Profesores:



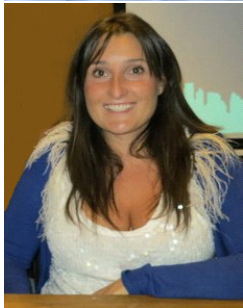
Jesús Irigoyen Pérez

- Master en Dirección Empresarial MBA-Executive por ESIC Business & Marketing School.
- Diplomado en Ciencias Empresariales.
- Formador en habilidades comerciales en diversas instituciones públicas y privadas de España, y escuelas de negocios.



César Pardo Fernández

- Licenciado en Derecho
- MBA por INESE
- Master oficial en Gestión Comercial y Master en Dirección de Marketing por Universidad Rey Juan Carlos I
- Profesor de ESIC Business & Marketing School
- Profesor asociado UPNA, facultad Ciencias Jurídicas.



Ana Cortaire Ciordia

- Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra.
- Cuenta con amplio expediente académico en el campo del marketing, la comunicación y las nuevas tecnologías en universidades de prestigio como Georgetown y Standford University en EEUU, UHI Millenium en UK y en la Universidad de Navarra.
- Es consultora de estrategia digital en www.antcomunicacion.com y formadora en empresas como UNAV, Club de Marketing de Navarra, Turismo Navarra, INAP ...

Fechas: De 8 de enero al 21 de febrero, de lunes a viernes

Sesiones: 32

Horario: de 9:15 a 14:30 h.

Duración: 160 horas

Lugar: Club de Marketing de Navarra

Objetivo general:

Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

Contenido:

MF0239_2: Operaciones de venta

- UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)
- UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)
- UF0032: Venta online. (30 horas)

MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales (80 horas)

El centro de formación facilitará la realización del módulo de prácticas no laborales del Certificado a aquellos alumnos que en este curso completen todos los módulos formativos del Certificado de Profesionalidad asociado al curso. Este módulo podrá tener un horario diferente al del curso.

Módulos que completan la especialidad y no se imparten en este curso

UC0240_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta

- MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta (140 horas).

UC0241_2: Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al Cliente /consumidor / usuario

- MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario (120 horas).

UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales

- MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90 horas).

Información de interés:

CP2 (Certificado de Profesionalidad): este curso está asociado a un Certificado de Profesionalidad de nivel de cualificación 2. El Certificado de Profesionalidad es una acreditación de carácter oficial y validez en todo el territorio nacional. El/la alumno/a podrá solicitar a la Administración Laboral la acreditación oficial de los módulos formativos superados en el curso. En cursos que no comprendan todo el Certificado, el SNE no garantiza que se vaya a programar en Navarra toda la formación asociada al mismo.

En función del número de inscripciones y del perfil de los candidatos, el centro podrá realizar una prueba de conocimientos relacionados con el curso y/o solicitar algún documento adicional (ej. curriculum) como información complementaria y así poder seleccionar un grupo lo más homogéneo posible.

Requisitos básicos:

ESO/ 2º BUP con máximo 2 asignaturas suspensas/ FPI/Título Profesional Básico/ Prueba acceso superada a Ciclo GM/ Prueba acceso superada universidad >25 ó > 45/ CP-N2 completo/ CP-N1 completo de misma área profesional/ Equivalente/ Certificado de Apto/a en competencias clave matemática y lengua castellana Nivel 2 (información en Agencias).

Requisitos preferentes:

- 1º. Haber realizado algún módulo o unidad formativa de esta especialidad que complemente (pero no repita) los contenidos del presentecurso.
- 2º. Se valorará formación y/o experiencia relacionada con el área comercial y conocimientos de informática a nivel de usuario.