

**FICHA SOBRE NECESIDADES FORMATIVAS
EN LA PROVINCIA DE MÁLAGA**

COMARCA: **TODAS LAS COMARCAS**

MUNICIPIO: **TODOS LOS MUNICIPIOS**

SECTOR: **COMERCIO**

SUBSECTOR:

NUEVAS NECESIDADES FORMATIVAS (TÍTULO DEL CURSO):

TÉCNICAS DE VENTAS PARA COMERCIALES

OBJETIVO DEL CURSO:

CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA DOTAR AL EQUIPO COMERCIAL DE LAS TÉCNICAS Y HABILIDADES NECESARIAS PARA LOGRAR EL OBJETIVO Y LA SATISFACCIÓN ENTRE CLIENTE/PROVEEDOR

ESTRUCTURA DE MÓDULOS: **CURSO DE 100 HORAS**

MÓDULO 1 CONOCIMIENTO Y EMPATÍA CON EL CLIENTE

MÓDULO 2 HABILIDADES DE VENTA

MÓDULO 3 COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN

OBSERVACIONES: EXISTE UN CURSO PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD DE GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS DE 610 HORAS CON EL CÓDIGO COMT0411 EN MODALIDAD DE TELEFORMACIÓN