PROGRAMA DEL CURSO (EVENTO FORMATIVO)

Andalucía se mueve con Europa

Datos a cumplimentar por el personal técnico de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza

Código del Curso:	9219		
Título:	El camino de éxito hacia las ventas		
Fecha:	Inicio:12/06/2014 Fin:13/06/2014	**Nº Total Horas**	8 **Horas**
Horario:	Dia 12/06/2014 Horario 10:00 a 14:00 Dia 13/06/2014 Horario 10:00 a 14:00		
Lugar de impartición:	CADE Vejer de la Frontera		
Tipo de Formacion:	Formación Personalizada		
Modalidad:	Presencial		

OBJETIVOS DEL CURSO

El objetivo es crear, implementar y desarrollar el área de marketing y ventas desde un enfoque emprendedor. El curso será eminentemente práctico y los participantes saldrán con un plan de ventas ajustado a la realidad de su empresa o proyecto para así lograr aumentar sus posibilidades de éxito.
Objetivos
• Contrastar el modelo de negocio y alienarlo a una estrategia comercial sostenible y real.
• Establecer una línea de actuación comercial propia en función de la generación de valor, segmentación y su posicionamiento.
• Identificar el mercado real en función de su capacidad, dimensión y recursos.
• Implantar un modelo efectivo comercial que conduzca al emprendedor hacia el éxito comercial.

TEMARIO DEL CURSO (contenido)

INTRODUCCION
Test de gestión de ventas de Sinergias Globales.
Tiempo estimado : 15 minutos
MODULO 1: El emprendedor y las ventas.
• Del concepto de vendedor teórico a la práctica
• Lo que todo el mundo sabe de la venta y pocos hacen.
• ¿Qué características comunes tienen los vendedores de éxito?
• La camisa de vendedor.
Tiempo estimado : 45 minutos
MODULO 2: El Valor de lo que ofreces
• Valor : el origen de tu diferencia
• ¿Quién crees que es tu cliente?
• Tu posicionamiento ¿lo controlas?
• Estrategias: El camino hacia el éxito.
• Aplicaciones practicas
Tiempo estimado : 3 horas
MODULO 3: Orden, método y acción
• Tu presupuesto de ventas: ¿realidad o ficción?
• Capacidad, dimensión y recursos.
• ¿Qué necesitas para empezar a vender?.
• La planificación comercial orientada a la acción
• Aplicaciones practicas
Tiempo estimado : 1 horas
MODULO 4: Un proceso de ventas hacia el éxito.
• La construcción del modelo.
• El secreto del misterioso Sr. Sabone.
• Característica, beneficio: ¿hay algo más?
• El arte de preguntar y el poder de escuchar.
• Convencer sin vender: la aportación a su necesidad.
• La negociación: posiciones, máximos y mínimos.
• Aplicaciones practicas

DOCENTE Y EMPRESA

Docente: Nombre y Apellidos	TERESA GALINDO RUZ	**Empresa:**	
		Teléfono:	

INSCRIPCIÓN

En cualquier CADE de la provincia de CADIZ o en el propio Centro.

Teléfono: 856587022 Correo electrónico: Cade.Vejerdelafrontera@andaluciaemprende.es

Síguenos en...



CADE Cádiz: http://www.facebook.com/cadecadiz

HOJA DE INSCRIPCIÓN AL CURSO (EVENTO FORMATIVO)			
Código del Curso:	9219		
Título:	El camino de éxito hacia las ventas		
Fecha:	Inicio:12-06-2014 Fin:13-06-2014	**Nº Total Horas**	8 **Horas**
Horario:	Dia 12/06/2014 Horario 10:00 a 14:00 Dia 13/06/2014 Horario 10:00 a 14:00		
Lugar de impartición:	CADE Vejer de la Frontera		
Tipo de Formacion:	Formación Personalizada		
Modalidad:	Presencial		

Datos a cumplimentar por el alumnado. Por favor, cumplimente todos los campos que se solicitan y entregue en el CADE, o envíe por e-mail

DATOS DEL ALUMNADO		
NOMBRE Y APELLIDOS		
SEXO	Hombre__ Mujer__	
D.N.I.		
NACIONALIDAD	Española __ Extranjera (especificar nacionalidad)__	
CORREO ELECTRÓNICO		
DOMICILIO (Localidad, Provincia, CP)		
TELÉFONOS DE CONTACTO		
¿Ha sido usuario de CADE con anterioridad?	**SI__(en éste caso especificar CADE al que está adscrito-si procede-) NO__**	
SITUACIÓN EN EL MERCADO LABORAL	Persona Empleada	
	Persona Autoempleada	
	Persona Desempleada de menos de un año	
	Persona Desempleada de más de un año	
	Persona inactiva por estudios (no esta en disposición de trabajar)	
	Persona inactiva por otros motivos (no esta en disposición de trabajar)	
EDAD	Fecha de nacimiento (dia/mes/año)	
	Jóvenes (15-24)	
	25-54	
	Mayores (más de 55)_	
GRUPOS VULNERABLES	Inmigrante	
	Minoría étnica	
	Persona con Discapacidad	
	Otros grupos desfavorecidos	
NIVEL DE ESTUDIOS	Sin estudios	
	Educación Primaria o Secundaria Inferior (ESO)	
	Educación Secundaria Superior (Bachillerato, FP Grado Medio)	
	Educacion Post secundaria no Terciaria (Grado, Diplomatura, Licenciatura, FP Grado Superior)	
CARGAS FAMILIARES	Con personas en situación de dependencia o a su cargo	
	Sin personas en situación de dependencia	
DATOS DE LA EMPRESA (si procede)		
Nombre Empresa / Entidad a la que pertenece:		
Sector de actividad	Agricultura y Pesca__ Construcción__ Industria__ NNTT__ Servicios__	
TIPO DE ENTIDAD	Empresas (Pymes)__ 3º sector (economía ONG)__ Entidas Pública__ Red. Asociación__	Persona empresaria individual o autónoma__

En VEJER DE LA FRONTERA, a 19-05-2014 Firma del alumno/a:

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter personal se le informa que sus datos personales serán incluidos en un fichero automatizado titularidad de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, siendo la finalidad de dicho tratamiento la gestión del curso o seminario referido, la remisión de información de nuevos cursos, seminarios, o talleres impartidos por la Fundación, así como la utilización de los datos a efectos meramente estadísticos. Queda igualmente informado de la posibilidad de ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición al tratamiento de sus datos personales, para ello deberá remitir su escrito al Área de Formación a Emprendedores/as, a la siguiente dirección: Servicios Centrales de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, sito en calle Graham Bell número 5, Edif. Rubén Darío 1, 41010 Sevilla.