



CONTENIDO FORMATIVO

52201079 -DEPENDIENTE DE COMERCIO

- | | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | PRIMER SEMESTRE:
MODULOS ESPECIFICOS: ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN. PROCESO DE LA COMUNICACIÓN. PERFIL DEL VENDEDOR. MOTIVACIONES DEL VENDEDOR. TÉCNICAS DE AFIRMACIÓN. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN. COMUNICACIÓN Y TRATO CON EL CLIENTE. PERFIL DEL COMPRADOR. |
| <input type="checkbox"/> | SEGUNDO SEMESTRE:
FACTORES DE VENTA. TENDENCIAS ECONOMICAS DEL SECTOR. CONOCIMIENTOS PREVIOS DEL VENDEDOR. MOTIVACIONES DE COMPRA. TIPOS DE VENTA. TÉCNICAS DE VENTA. PREPARACIÓN DE LA VENTA. PRESENTACIÓN DEL ARTICULO. PRECIO. |
| <input type="checkbox"/> | TERCER SEMESTRE:
LA PUBLICIDAD. LA CAMPAÑA PUBLICITARIA. CICLOS DE VIDA DEL PRODUCTO. ETAPAS DE LA VENTA. LA ACOGIDA. LA ARGUMENTACIÓN. LA DEMOSTRACIÓN. POSTVENTA PAGOS. EMPAQUETADO. GESTIÓN DEL STOCK. |
| <input type="checkbox"/> | CUARTO SEMESTRE:
EL PUNTO DE VENTA. ZONA DE VENTA, DE EXPOSICIÓN, DE CIRCULACIÓN, DE ALMACENAJE Y DE CAJA. DISTRIBUCIÓN ESTETICA-AMBIENTACION. EL SURTIDO. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO. LAS BASES. ORGANIZACIÓN FORMAL. |
| <input type="checkbox"/> | QUINTO SEMESTRE:
ORGANIGRAMA. FUNCION DEL PERSONAL. DIRECCIÓN. FUNCION DE CONTROL. PRESUPUESTOS. DIRECCIÓN POR OBJETIVOS. CAMBIOS EN LA ORGANIZACIÓN. CAMBIOS EN EL SISTEMA. MARKETING. DISEÑO. ESTRATEGIA DE CALIDAD. CALIDAD DE FABRICACIÓN. HISTOGRAMAS. NORMALIZACIÓN. CERTIFICACIÓN. REGLAMENTACIÓN. |
| <input type="checkbox"/> | SEXTO SEMESTRE:
RELACIONES INDIVIDUALES. CONTRATACIÓN. SEGURIDAD SOCIAL CONCEPTOS GENERALES DE SEGURIDAD E HIGIENE. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES. INCENDIOS, INSTRUMENTOS ELÉCTRICOS. SEÑALES. MAQUINARIA. PRIMEROS AUXILIOS. TRANSPORTE. PRENDAS NECESARIAS. |

PARA SELECCIONAR SEMESTRE MARQUE EN EL CUADRANTE