

# Microcredenciales

CURSOS DE DESARROLLO PROFESIONAL AVANZADO

## Técnicas y procesos de venta

Modalidad	Fechas de impartición	Lugar de impartición	ECTS/Horas de docencia	Precio
Presencial	Del 09/02/2023 al 11/03/2023	Campus Cámara Sevilla. Calle Isabela, 1 41013 Sevilla	5 ECTS 35 horas de docencia	456€* 342€**

\* El coste del certificado-diploma de aprovechamiento es de 10,00 € (en concepto de gestión de expediente y emisión)

\*\* 25% de descuento sobre el precio de matrícula para Comunidad UPO y alumnos Cámara de Comercio

### Dirección académica:

**Norberto Díaz Díaz.** Profesor titular del Departamento de Deportes e Informática de la Universidad Pablo de Olavide.

### Dirección ejecutiva:

**Germán Cortizo Sabalette.** Director de la Escuela de Negocios Campus Cámara de Sevilla.

1

## 1. Objetivos del curso

Los nuevos mercados generan la necesidad de crear nuevas estrategias y controles de seguimiento que permitan crecimiento en la economía, aumentando la competitividad y posicionando marcas, productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

Capacitar al alumnado para que consiga captar nuevos clientes, ofrecer mejores productos y servicios y estar en la mente del consumidor cuando tenga una necesidad concreta. Así como, mejorar los procesos de atención personal a los consumidores y ofrecer un inmejorable servicio de postventa.

# Microcredenciales

CURSOS DE DESARROLLO PROFESIONAL AVANZADO

## 2. Resultados de aprendizaje

Conocimiento de la tributación por el Impuesto sobre el valor añadido y el impuesto sobre sociedades en el ámbito internacional.

## 3. Descripción y planificación de contenidos

### Metodología del programa

La metodología de la formación es fundamentalmente práctica.

En las clases se fomenta la participación, el pensamiento crítico, la creatividad el aporte de experiencia y de conocimientos de otras disciplinas.

A través de poner en común un caso concreto, un producto, un servicio, una situación o una necesidad acorde con la materia que se está impartiendo en la sesión y tras elaborar un ejercicio individual o grupal, se extraen conclusiones y contenidos prácticos útiles para el desarrollo profesional.

### Contenidos

1. Neuroventas.
2. Técnicas para la relación con los clientes.
3. Captación y fidelización de clientes.
4. Fases de la venta.
5. Experiencia personal. Visita a empresa.

## 4. Perfil del alumnado

El curso está dirigido a alumnos/a graduados o cursando último año en distintas titulaciones universitarias como Marketing, Publicidad, periodismo...

Profesionales de otras áreas que, con experiencia profesional previa, necesiten ampliar y adquirir capacidades en esta área.

# Microcredenciales

CURSOS DE DESARROLLO PROFESIONAL AVANZADO

## 5. Sistema de evaluación

### Evaluación de estudiantes y metodología:

Realización y superación de un caso/trabajo práctico por parte del alumno/a, además de la asistencia mínima del 80% de las horas lectivas del curso y actitud participativa.

### Evaluación de la calidad:

La Fundación Universidad Pablo de Olavide realizará la evaluación de la calidad de la formación a través de un cuestionario de satisfacción dirigido a estudiantes y docentes.

Esta evaluación consistirá, por un lado, en un cuestionario de satisfacción en el que las/los estudiantes evaluarán la gestión realizada por la organización, la información recibida antes y durante la formación, los recursos audiovisuales y de docencia, la duración y calidad de la jornada y la valoración general de la gestión.

Del mismo modo se evaluarán los contenidos de la acción formativa, el programa y su cumplimiento, el interés y profundización de los temas tratados y la calidad de las/los docentes.

Por otro lado, se realizará la evaluación de la satisfacción de las/los docentes, valorando el servicio prestado por la organización antes y durante la acción formativa, las infraestructuras y plataforma de enseñanza online, los medios técnicos y audiovisuales y la gestión en general.

Todas estas consideraciones, junto a las sugerencias aportadas por estudiantes y docentes, serán remitidas al equipo de coordinación de los Cursos de Desarrollo Profesional Avanzado con el objeto de mejorar todos los puntos críticos en futuras ediciones y alcanzar la calidad deseada mediante los procesos de mejora continua.

Si cree necesario añadir algún otro aspecto concreto para la evaluación de su Curso de Desarrollo Profesional Avanzado, por favor, indíquelo a continuación.

# Microcredenciales

CURSOS DE DESARROLLO PROFESIONAL AVANZADO

## 6. Calendario

Febrero

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

Marzo

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Esta microcredencial se compone de 6 sesiones de 4 horas de duración cada una a desarrollar los días 9, 14, 16 y 21 de febrero y 7 y 11 de marzo.

## 7. Link a la página de la microcredencial

A través de este enlace puede acceder al resto de información del curso, así como proceder a la matriculación o enviar una consulta sobre el mismo:

<https://www.upo.es/formacionpermanente/microcredenciales/tecnicas-y-procesos-de-venta/>

## 8. Entidades colaboradoras

