

**DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN PROFESIONAL UNIVERSITARIO DE JEFE DE VENTAS:
PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS**

1ª EDICIÓN
ENSEÑANZA UNIVERSITARIA @ DISTANCIA
DICIEMBRE 2011 - SEPTIEMBRE 2012
FUNDACIÓ UNIVERSITAT EMPRESA
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

CARACTERÍSTICAS:

Dirigido a: Licenciados y Diplomados Universitarios. Profesionales pertenecientes al ámbito del curso, o como mínimo requisitos de entrada en la Universidad (FP-2, COU, BUP).

Temario / evaluaciones: 4 bloques temáticos / 4 evaluaciones, una por cada bloque.

Titulación: Los alumnos que superen las pruebas evaluatorias obtendrán el título propio de la Universidad de Valencia; **“Diploma de Especialización Profesional Universitario de Jefe de Ventas: Planificación Comercial y Dirección de Equipos de Ventas”**

Lugar: Modalidad @ distancia.

Fecha de inicio y finalización: Enero 2012 – Septiembre 2012

Precio: 450 Euros.

La tasa de expedición del Título no está incluida

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Para formalizar la matrícula deberá remitir a la Secretaría de los cursos; por correo ordinario, correo electrónico o por Fax, el boletín de matrícula cumplimentado, **junto con la documentación requerida** para ser aceptado (**requisito imprescindible**).

DOCUMENTACIÓN A ADJUNTAR:

1. Dos fotocopias del DNI
2. Dos fotocopias del título de Licenciado o Diploma universitario

INFORMACIÓN Y SOLICITUDES:

C/ Albocacer, 25 46020 Valencia
Tel: 963 391 782 Fax: 963 624 849
e-mail: rafael@formacionpostgrado.com
<http://www.formacionpostgrado.com>

PRESENTACIÓN:

En estos momentos es de vital importancia tener un plan de comercial efectivo y un equipo de ventas preparado para conseguir los objetivos deseados. Para ello es imprescindible que el jefe de ventas sepa liderar la gestión de la organización de ventas, desde la planificación comercial en línea con la planificación estratégica y de marketing, hasta el cierre de la venta en casa de un cliente.

La empresa que tenga un jefe de ventas que sepa desarrollar y liderar una organización de ventas óptima se diferenciará de su competencia a los ojos de los clientes y los clientes potenciales, repercutiendo notablemente en la cuenta de resultados.

Este Diploma aborda el perfeccionamiento profesional de los jefes de ventas y la preparación de los comerciales/vendedores que desean ser jefes de ventas. Aportando los conocimientos y habilidades necesarias para ser un jefe de ventas de referencia.

METODOLOGÍA:

El curso se estructura en la modalidad de enseñanza tutorizada a distancia, en la que el alumno toma como referencia de trabajo los materiales didácticos. Estos libros, incluidos en el importe del curso, están elaborados expresamente por los profesores del postgrado, y se hacen llegar al alumno en envíos secuenciales a su domicilio durante el desarrollo del mismo. Para el estudio y seguimiento del curso, el alumno tendrá como instrumento de apoyo a estos libros un Aula Virtual donde se le hacen constar materiales didácticos complementarios basados en estudios, legislación o experiencias prácticas de ayuda para tener un amplio conocimiento de la materia. Al mismo tiempo, el Aula Virtual promueve la interacción entre alumnos y profesores a través de las Tutorías donde el alumno puede consultar las posibles dudas que le puedan surgir o un intercambio de experiencias u opiniones entre los propios alumnos a través de un Foro de Debate. Todo ello con el fin de facilitar el acceso a los alumnos, que en la mayoría de casos no disponen de tiempo necesario para asistir presencialmente a un curso de estas características.

PROGRAMA:

MODULO 1. MARKETING Y VENTAS

- 1.1. Una introducción a la venta personal
- 1.2. La función del marketing y la venta personal
- 1.3. Tipos de venta
- 1.4. La venta relacional
- 1.5. La ética en las ventas

MODULO 2. PLANIFICACIÓN COMERCIAL

- 2.1. Objetivos de la planificación comercial
- 2.2. Análisis de la situación: diagnóstico estratégico
- 2.3. Fijación de objetivos y estrategias de marketing
- 2.4. Diseño de los programas de marketing operativo
- 2.5. Control del plan de marketing

MODULO 3. ETAPAS DE LA VENTA PERSONAL

- 3.1. La prospección como factor clave del éxito de las ventas
- 3.2. La etapa de preparación de la presentación de ventas
- 3.3. La etapa de acercamiento y contacto con el cliente
- 3.4. Gestión de bases de datos de clientes
- 3.5. La presentación de ventas y la demostración
- 3.6. La negociación de objetivos
- 3.7. El cierre de la venta
- 3.8. El servicio al cliente

MODULO 4. DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

- 4.1. Definición de objetivos y previsión de ventas
- 4.2. Tamaño y organización de ventas
- 4.3. Diseño del territorio de ventas
- 4.4. Presupuesto de ventas y fijación de cuotas de ventas
- 4.5. Reclutamiento de vendedores
- 4.6. Formación de los vendedores
- 4.7. Motivación y Liderazgo
- 4.8. Retribución de los componentes del equipo
- 4.9. Evaluación y control del programa de ventas

DIRECTORA DEL CURSO

María Isabel Sánchez García

Profesora Contratado Dr., Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

EQUIPO DOCENTE:

Inés Küster Boluda

Profesora Catedrática de Universidad, Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

Pedro Canales Ronda

Profesor Asociado de Universidad, Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

María José Miquel Romero

Profesora Titular de Universidad, Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

Carmen Pérez Cabañero

Profesora Contratado Dr., Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

Silvia Sanz Blas

Profesora Titular de Universidad, Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

María Isabel Sánchez García

Profesora Contratado Dr., Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

Rafael Escrivá Julio

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Universitat Politècnica de València.

Rafael Martínez-Vilanova Martínez

Consultor. Ifedes, S.L.

A DISTANCIA

Área Jurídico Social

- c Máster en Protección Civil y Gestión de Emergencias
- c Diploma EPU en Servicios de Prevención, Extinción de Incendios y Salvamento
- c Diploma EPU en Elaboración e Implantación de Planes de Autoprotección
- c Diploma EPU en Protección Civil y Gestión de Emergencias
- c Diploma EPU en Infracciones Urbanísticas: Sanciones Penales y Administrativas
- c Diploma EPU de Preparación en Ciencias Policiales
- c Diploma EPU de Oficiales
- c Diploma en Inserción Sociolaboral
- c Diploma de Gestión de Iniciativas para el Empleo en el Ámbito Local
- c Diploma EPU en Coordinación y Gestión de Programas y Servicios para la Juventud
- c Diploma EPU de Protección de los Derechos de los Consumidores
- c Diploma EPU sobre Asesoramiento en Materia de Adopciones
- c Diploma EPU en Responsabilidad por Daños al Medio Ambiente
- c Diploma EPU en Mediación y Justicia Penal
- c Diploma EPU en Violencia Escolar
- c Diploma EPU en Violencia de Género
- c Diploma de Proceso Laboral y Procedimientos Administrativos Laborales
- c Máster de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social
- c Máster en Seguridad Pública y Privada
- c Diploma EPU en Propiedad Horizontal
- c Diploma EPU en Agentes por la Igualdad entre Hombres y Mujeres
- c Diploma EPU en Valoración, Reconocimiento y Prestación de Servicios a Personas Dependientes
- c Diploma EPU en Derecho de la Edificación
- c Diploma EPU en Sistemas de Ordenación y Planificación del tráfico en zonas urbanas
- c Diploma EPU en Gestión y Control de Concurso de Acreedores

Área Dirección y Gestión Empresarial

- c Diploma en Manifestaciones Culturales, Museos y Exposiciones Científicas, Marketing y Comunicación
 - c Diploma EPU Gestores de Sistemas de Calidad en las Administraciones Públicas
 - c Diploma EPU en Gestión Financiera y Contable en PYME
 - c Diploma EPU en Cualificación Administrativa para la Administración Local
 - c Diploma EPU en Planificación de Marketing y Comunicación Institucional desde las Administraciones Públicas
 - c Diploma EPU de Experto Contable y Auditoría
 - c Diploma de Técnicas de Venta en Centros de Óptica en el Entorno de Atención Óptica Comunitaria
 - c Diploma EPU en Gestión Empresarial para Autónomos
 - c Diploma EPU en Dirección Financiera
 - c Diploma EPU en Coordinación y Gestión de Centros de Iniciativas Turísticas
 - c Máster en Consultoría Estratégica
 - c Diploma en Gestión Estratégica de Costes
 - c Diploma en Web Marketing
 - c Diploma EPU de Controller de Gestión de la Empresa
 - c Diploma EPU de técnicas de Marketing y venta personalizada de productos de Herbodietética, Cosmética y venta impulsiva
- ### Área Humanidades, Ciencias y Tecnología
- c Diploma EPU en Producción y Realización de Programas Radiotelevisivos
 - c Diploma EPU en Diseño de Contenidos Interactivos
 - c Diploma EPU de Fotografía Digital y Tratamiento de la Imagen
 - c Diploma EPU de Iluminación en la Industria Audiovisual
 - c Diploma EPU en Sistemas de Audio y Sonorización
 - c Diploma EPU en Medición de la Contaminación Acústica
 - c Diploma EPU en Sistemas de Telecomunicación
 - c Diploma EPU en Telefonía Global y Soluciones para Empresas

Área Salud

- c Máster de Atención Farmacéutica Comunitaria
- c Diploma de Farmacia Clínica y Asistencial
- c Máster de Farmacia Clínica y Asistencial en el entorno de PHC
- c Máster de Dietética y Dietoterapia
- c Máster de Educación Sanitaria a Pacientes
- c Diploma de Dietética
- c Diploma EPU de Cuidadores de Personas Dependientes
- c Diploma en Educación a Pacientes y a Personas Dependientes
- c Máster en Atención Farmacéutica en Situaciones de Dependencias
- c Diploma de Medicina en Centros de Reconocimiento de Conductores
- c Máster de Farmacoterapia para Enfermería
- c Máster en Atención Fisioterapéutica Comunitaria
- c Diploma de Técnico en Valoración y en Elaboración de Planes Individualizados de Asistencia de Personas Dependientes
- c Diploma EPU en Alimentación Natural y Complementos Dietéticos
- c Diploma EPU en Educador de Comedor Escolar y Familiar
- c Diploma EPU en Dietética y Herboristeria
- c Máster de Atención Farmacéutica en Salud Mental: Pacientes con Enfermedades Psiquiátricas y Neurológicas
- c Diploma de Dietética y Dietoterapia para Enfermería
- c Máster en Cineantropometría y Nutrición Deportiva

Formalización de la matrícula:

1- ONLINE: <http://www.formacionpostgrado.com/Cursos/matriculacion.php>

2- A TRAVÉS DE ESTE BOLETÍN (recuadro inferior) siguiendo las siguientes instrucciones:

- 1.º Marcar con una Cruz el Curso elegido.
- 2.º Deberá remitir a la secretaría de los cursos, por correo ordinario, por correo electrónico o por Fax, esta hoja de matrícula junto con la documentación requerida para ser aceptado.

-Para Master o Diploma deberá remitir fotocopia del DNI y fotocopia del título universitario.

-Para Diploma EPU deberá remitir fotocopia del DNI y fotocopia de: título BUP ó FPII ó Título de FP. de grado superior ó título Universitario, ó Pruebas de Acceso a la Universidad ó certificado que acredite trabajar en el ámbito del curso.

3.º En el plazo de 7 días, recibida la documentación y revisada como correcta, se le cargará un recibo bancario (*) por importe de 75 Euros, al número de cuenta que deberá cumplimentar a continuación. El resto hasta completar el importe total del curso, según elija la forma de pago.

(*) Para Organismos Oficiales, Administraciones Públicas o alumnos residentes fuera de España, deberán ponerse en contacto con la Secretaría del curso a efectos de conocer otras formas de pago.

Secretaría Cursos Postgrado. C/Albocácer, nº 25 - 46020 Valencia

Teléfono de Consulta: 96 339 17 80 Fax: 96 362 48 49 · E-mail: Secretaria@formacionpostgrado.com

Apellidos: _____

Dirección: _____ Nombre: _____ C.P.: _____

Población: _____ Provincia: _____

N.I.F.: _____ Teléfono: _____ Móvil: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

DOMICILIACIÓN BANCARIA:

N.º de Cuenta: _____ / _____ / _____

Por la presente, en cumplimiento de la Ley 16/2009 de Servicios de Pago les ruego que los recibos emitidos correspondientes al pago del curso arriba referenciado de la Universitat de València en el que manifiesto mi interés en matricularme, sean cargados en la cuanta bancaria que hago constar en el presente formulario.

Firma del TITULAR de la CUENTA:

En _____ a _____ de 201__

FORMA DE PAGO DEL RESTO DEL IMPORTE DEL CURSO :

- c Un solo pago, al inicio del curso.
 - c Dos pagos iguales, el primero al inicio del curso y el segundo, a los dos meses siguientes.
 - c Financiado en pagos mensuales durante el curso, a través de una entidad bancaria que se ha previsto para esta eventualidad.
- Si elige esta modalidad, llame a la Secretaría de los cursos para consultar las condiciones financieras.**