



EXPERTO EN TÉCNICAS COMERCIALES PARA ESTÉTICA CORPORAL E IMAGEN PERSONAL

SEFE140

- DIPLOMA ACREDITADO POR NOTARIO -

DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre **Experto en Técnicas Comerciales para Estética Corporal e Imagen Personal** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Permite conocer sobre los principios del marketing, la publicidad, la promoción, el merchandising, el escaparatismo, las necesidades del cliente, las técnicas de venta I: preparación de la visita y sondeo, las técnicas de venta II: argumentación y cierre, el marketing en los sistemas económicos, los objetivos de la publicidad, la promoción de ventas, las generalidades del merchandising, la función y objetivos de un escaparate, las necesidades del cliente, las características generales de la venta, las actitudes de los clientes, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el/la alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirá hacer un seguimiento del curso de forma autónoma.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Veigler Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA



CARGA HORARIA
DE 300H



MODALIDAD
ONLINE



DURACIÓN DE
HASTA UN AÑO



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORÍAS
INDIVIDUALES



IDIOMA
CASTELLANO

RECONOCIMIENTO

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**EXPERTO EN TÉCNICAS COMERCIALES PARA ESTÉTICA CORPORAL E IMAGEN PERSONAL**”, expedido por SEFHOR – Sociedad Española de Formación, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

VALOR ACTUAL

VALOR ACTUAL:
~~790€~~ **395€**

DIFERENTES
MÉTODOS DE
PAGO

DISPONIBLE
PAGO
FRACCIONADO

ENVÍO DEL
DIPLOMA
INCLUIDO

PROGRAMA EDUCATIVO

MARKETING Y VENTA EN IMAGEN PERSONAL

MÓDULO 1. PRINCIPIOS DEL MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANTECEDENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NATURALEZA, ENFOQUE Y ALCANCE DEL MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING EN LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTRATEGIA DE PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SERVUCCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DIVERSIFICACIÓN

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 2. LA PUBLICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FASES DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUBLICIDAD Y MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OBJETIVOS DE LA PUBLICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESUPUESTO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL MENSAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LOS MEDIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MEDICIÓN DE LA EFICACIA

Resumen

*Autoevaluación
Solucionario*

MÓDULO 3. LA PROMOCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS PROMOCIONALES

*Resumen
Autoevaluación
Solucionario*

MÓDULO 4. EL MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GENERALIDADES DEL MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBJETIVOS Y FUNCIONES DEL MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS DISTINTOS TIPOS DE COMPRA

*Resumen
Autoevaluación
Solucionario*

MÓDULO 5. EL ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIÓN Y OBJETIVOS DE UN ESCAPARATE

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TENDENCIAS DEL ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISEÑO DE ESCAPARATES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MATERIALES DE ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS DEL ESCAPARATISTA

*Resumen
Autoevaluación
Solucionario*

MÓDULO 6. LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA RECEPCIÓN Y LA BIENVENIDA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ATENCIÓN TELEFÓNICA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL AMBIENTE EN EL LUGAR DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL SERVICIO AL CLIENTE

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 7. TÉCNICAS DE VENTA I: PREPARACIÓN DE LA VISITA Y SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CIRCUITO DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DE LA VISITA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTA CRUZADA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AVERIGUACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 8. TÉCNICAS DE VENTA II: ARGUMENTACIÓN Y CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ARGUMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTITUDES DE LOS CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSTVISITA

Resumen
Autoevaluación
Solucionario