

El Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) le da la más cordial bienvenida al presente curso, el cual será impartido mediante la modalidad de formación virtual.

Para el Núcleo **Comercio y Servicios** es un gusto brindarle este servicio de capacitación, en el cual encontrará los diferentes tutoriales, vídeos, imágenes, audios, documentos y actividades propuestas (entre otros recursos), para hacer más agradable su proceso de aprendizaje.

Este curso tiene como objetivo

Aplicar estrategias y técnicas de ventas para la correcta combinación de recursos y la satisfacción de las necesidades de la clientela según políticas y procedimientos de la organización.

Los contenidos a desarrollar son:

- Planificación del Proceso de Venta.
- Desarrollo de las actividades de venta planificadas con eficiencia y eficacia.
- Establecimiento de territorios y rutas de venta.
- Elaboración de presupuestos de venta.

Este curso tiene una duración de **50** horas.

En cuanto a los recursos o materiales necesarios para el desarrollo del curso, la persona participante deberá contar con lo siguiente:

- Computadora con requerimientos básicos de uso
- Servicio de Internet con un ancho de banda suficiente para la comunicación
- Espacio físico de oficina o aula con escritorio y silla
- Preferiblemente que la silla, el teclado, mouse y otros requerimientos cumplan con los requisitos mínimos de ergonomía y salud ocupacional.

La persona participante contará con diversos medios de comunicación para que su docente le aclare todas las dudas o inquietudes que surjan durante el proceso de enseñanza – aprendizaje, tales como:

- Correo electrónico
- Centro Virtual de Formación (foros, chat, otros)
- Videoconferencia
- Teléfono

- Sesiones presenciales (en caso de que el curso o la temática lo amerite)

Si existiera algún otro medio de comunicación para interactuar con la persona docente, se les hará saber durante el curso.

Ahora nos gustaría conocer un poco más acerca de usted; para ello visite nuestro **“Foro de presentación”**.

