

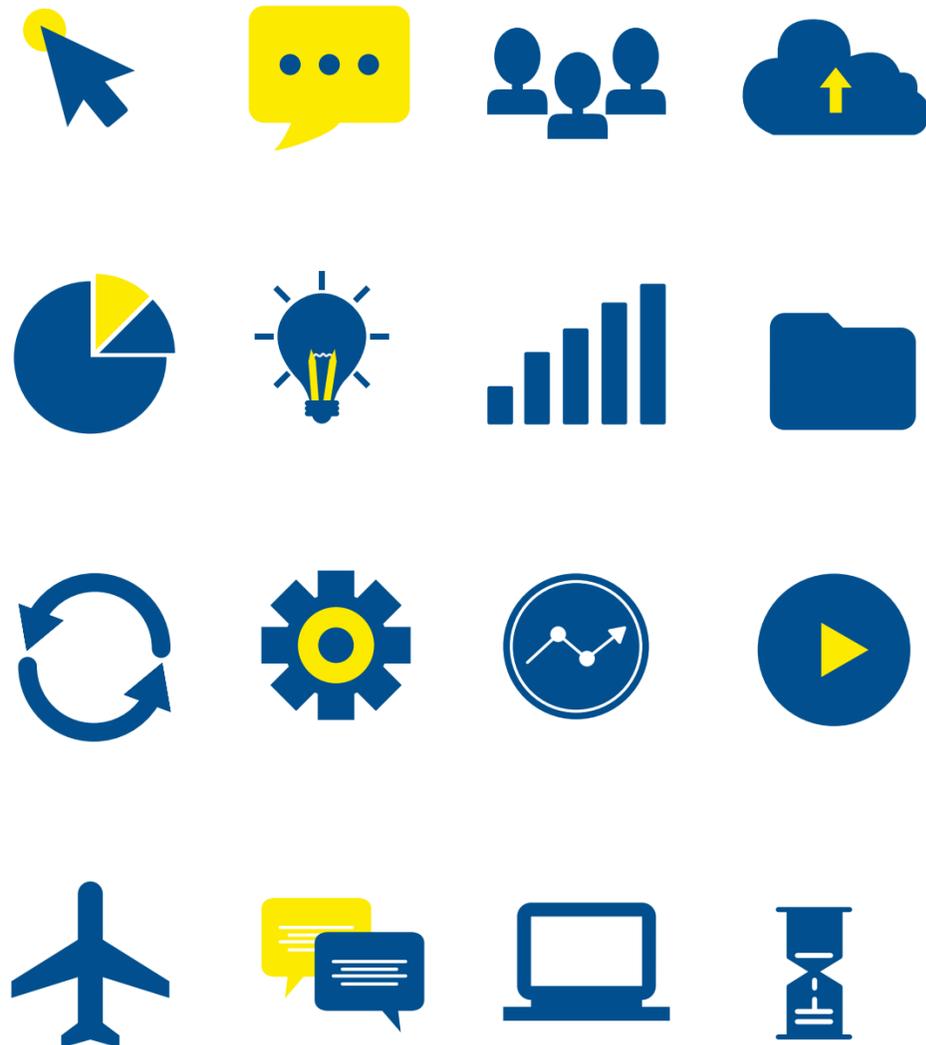
Catálogo Cursos gratuitos



CURSOS GRATUITOS para trabajadores, autónomos y desempleados.



Formación 100% subvencionada.



cursos gratuitos - sector: **COMERCIO Y MARKETING**

Gracias a los cursos **gratuitos** de comercio y marketing, podrás cumplir tus objetivos profesionales adquiriendo nuevos conocimientos que te ayudarán a aumentar el éxito de cualquier negocio.



Estos cursos gratuitos de marketing y comercio pertenecen a un Plan de Formación del **Ministerio de Empleo y al SEPE**.
Al finalizar el curso, **recibirás un diploma oficial**.



Los cursos de comercio y marketing gratis están sujetos a unos requisitos.

Para poder acceder a nuestros cursos gratuitos deberás ser desempleado, o bien autónomo o trabajador de uno de los siguientes sectores:

- Comercio
- Delegaciones comerciales del Ente Público empresarial Loterías y Apuestas del Estado
- Promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras
- Administraciones de Loterías

En el caso de trabajadores en ERTE, autónomos o de la economía social podrán realizar cursos gratuitos de cualquier ámbito sectorial.

Tendrán prioridad de plaza en el curso aquellas personas que pertenezcan a uno de los siguientes colectivos prioritarios:

- Jóvenes menores de 30 años
- Mujeres
- Trabajadores y trabajadoras de baja cualificación (Grupo de cotización: 06, 07, 09 o 10) o autónomos y desempleados que no estén en posesión de un carnet profesional, certificado de profesionalidad de nivel 2 o 3, título de formación profesional o de una titulación universitaria.
- Trabajadores y trabajadoras mayores de 45 años
- Trabajadores y trabajadoras con discapacidad
- Parados de larga duración
- Trabajadores de Pymes
- Trabajadores con contrato a tiempo parcial o temporal



1

COMT071PO - TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE



Duración
20 HORAS



Modalidad
ONLINE



Precio
GRATIS



Titulación
OFICIAL MINISTERIO

Objetivos

- Conocer los tipos de clientes para así aportarles valor con diferentes técnicas y recursos.
- Saber emplear las herramientas telemáticas y utilizarlas para la atención integral y eficaz al cliente.
- Definir un canal de comunicación por el que gestionar ventas, quejas o sugerencias y así cuidar al cliente.

En este Curso de Tecnología Aplicada a la Venta y Atención al Cliente Gratis descubrirás los recursos tecnológicos para la venta y cómo aplicarlos en la atención al cliente para poder agilizar procesos y ofrecer una buena experiencia de compra a los clientes.



1

COMT071PO - TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Para qué nos prepara

Este Curso de Tecnología Aplicada a la Venta y Atención al Cliente Gratis nos ayuda a conocer todas las herramientas digitales que te ayudan a gestionar ventas y hacer el proceso de compra más atractivo y ágil. También pone el foco en la atención al cliente ya que actualmente existen numerosos canales con los que poder hacer una escucha activa a sus consumidores.

Enfoque laboral

Las salidas profesionales tras la realización de este Curso de Tecnología Aplicada a la Venta y Atención al Cliente Gratis son variadas, si bien puedes desarrollar tu carrera en tu mismo departamento y liderar el cambio en los procesos actuales. Los puestos más relacionados con este curso gratuito son; técnico de ventas, atención al cliente, agente de call center y CRM.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

1

COMT071PO - TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Temario del curso de Tecnologías Aplicadas a la Venta Y Atención al Cliente

UNIDAD 1. FUNDAMENTOS DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 2. CONOCER AL CLIENTE

UNIDAD 3. NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA VENTA

UNIDAD 4. USO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 5. HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE APOYO A LA ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 6. HERRAMIENTAS DE VENTA A TRAVÉS DE INTERNET

UNIDAD 7. ATENCIÓN AL CLIENTE MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO

UNIDAD 8. EL CHAT COMO HERRAMIENTA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 9. LOS FOROS COMO HERRAMIENTA DE ASISTENCIA

UNIDAD 10. OTRAS HERRAMIENTAS DE VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE



180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.



No consume créditos formativos

No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



2

COMM022PO - DISEÑO DEL MONTAJE DE ESCAPARATES



Duración
100 HORAS



Modalidad
ONLINE



Precio
GRATIS



Titulación
OFICIAL MINISTERIO

Objetivos

- Descubrir los principios fundamentales del escaparate para saber potenciar su funcionalidad con creatividad.
- Aprender a realizar una composición atendiendo a reglas de equilibrio, simetría y armonía.
- Aprender a distinguir tipos de escaparate y adaptar los elementos en cada situación
- Conocer cómo utilizar el color, puntos de luz, cartelería y maniquís.

En el curso de Diseño del Montaje de Escaparates descubrirás las claves para atraer más clientes a tu negocio gracias a la disposición estratégica de los elementos en el escaparate. Si lo que quieres es aprender a definir la luz correcta, elementos a utilizar o cómo ubicar los objetos jugando con la percepción psicológica éste es tu curso.



Para qué nos prepara

Este Curso de montaje de escaparates, te ayudará a crear y acentuar el interés por tu tienda al combinar de forma excelente los elementos del escaparate. La atención visual es la que puede persuadir al consumidor para entrar en nuestra tienda si no nos conoce previamente.

Enfoque laboral

Las salidas profesionales de este curso, están en el campo del comercio y marketing y levemente relacionado con el diseño. Los puestos más comunes son como decorador de escaparate, experto en escaparatismo o quizás quieres aprender a sacar más partido a tu propio negocio.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

Temario del curso de Diseño del Montaje de Escaparates

- UNIDAD 1. EL ESCAPARATE Y SU EVOLUCIÓN HISTÓRICA
- UNIDAD 2. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL ESCAPARATE
- UNIDAD 3. FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS DEL ESCAPARATISTA
- UNIDAD 4. LA COMPOSICIÓN Y SUS PRINCIPIOS
- UNIDAD 5. TIPOS DE ESCAPARATE
- UNIDAD 6. EL COLOR
- UNIDAD 7. FASES DEL MONTAJE DEL ESCAPARATE
- UNIDAD 8. EL ESPACIO DISPONIBLE: DIMENSIONES Y PROPORCIONES
- UNIDAD 9. MÉTODO PARA PRESUPUESTAR EL MONTAJE
- UNIDAD 10. MATERIALES Y HERRAMIENTAS DEL ESCAPARATISTA
- UNIDAD 11. NOCIONES DE CARPINTERÍA: ENSAMBLAJES
- UNIDAD 12. FORRADO DE BASTIDORES
- UNIDAD 13. PINTURA
- UNIDAD 14. ELECTRICIDAD Y LUMINOTECNIA
- UNIDAD 15. CREACIÓN DEL BOCETO
- UNIDAD 16. MAQUETACIÓN
- UNIDAD 17. ROTULACIÓN Y CARTELERÍA: PROGRAMAS MÁS USADOS
- UNIDAD 18. LAS ETIQUETAS Y LA NORMATIVA
- UNIDAD 19. SOPORTES Y EXPOSITORES
- UNIDAD 20. EL MANIQUÍ
- UNIDAD 21. LA IMAGEN EXTERIOR
- UNIDAD 22. EL MONTAJE DE ESCAPARATES PARA DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO



180 horas de formación
Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.



No consume créditos formativos
No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



3 IMPE009PO - PERSONAL SHOPPER EN COMERCIO



Duración
80 HORAS



Modalidad
ONLINE



Precio
GRATIS



Titulación
OFICIAL MINISTERIO

Objetivos

- Estudia los conceptos clave sobre la imagen personal y las funciones del personal shopper.
- Profundizar en la iconología de la imagen y sus características, Analizar los inestetismos, tanto masculinos, como femeninos, identificando cada una de las características y formas de neutralizarlos.
- Aprender a utilizar las diferentes prendas de ropa y complementos en función del evento así como los colores aconsejados en cada situación.
- Analiza los códigos de vestimenta recomendados para distintas ocasiones.

Con el curso subvencionado de Personal Shopper, aprenderás a potenciar la imagen personal, conociendo las características de cada cliente y aportar la capacidad de combinar colores, tejidos, formas, estilos y tendencias, así como diferenciar los tipos de complementos y prendas de vestir femeninas y masculinas.

También adecuar la imagen a los distintos tipos de actos, eventos o situaciones y organizar las compras inteligentemente para obtener la máxima rentabilidad en el guardarropa.



Para qué nos prepara

Con el curso de Personal Shopper, profundizarás en los conocimientos necesarios para conocer al detalle todos los secretos del mundo de la moda y desempeñar la profesión de asesor de imagen y personal shopper de manera exitosa. Estudiarás los códigos de vestimenta recomendados para cada ocasión así como el uso adecuado de diferentes complementos y prendas de vestir.

Enfoque laboral

Los alumnos que hayan realizado este Curso Gratis de Personal Shopper, podrán optar a un amplio abanico de salidas profesionales en el sector de la moda. Podrás trabajar de manera independiente como especialista en moda e imagen personal o formar parte de empresas relacionadas con el estilismo, diseño o asesorías de imagen y personal shopper.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

Temario del curso de Personal Shopper en Comercio

- UNIDAD 1. ¿QUÉ ES LA IMAGEN PERSONAL?
- UNIDAD 2. CONCEPTOS BÁSICOS DE: ESTILO, ELEGANCIA, SABER ESTAR Y BUENA PRESENCIA.
- UNIDAD 3. ICONOLOGÍA DE LA IMAGEN.
- UNIDAD 4. COLOR.
- UNIDAD 5. TEJIDOS.
- UNIDAD 6. VISAGISMO. PROPORCIÓN DEL ROSTRO.
- UNIDAD 7. LAS PROPORCIONES DE LA SILUETA.
- UNIDAD 8. INESTETISMOS CORPORALES. CÓMO SACAR PARTIDO A LA FIGURA.
- UNIDAD 9. VALORACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS.
- UNIDAD 10. LOS COMPLEMENTOS FEMENINOS.
- UNIDAD 11. VALORACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR MASCULINAS: EL TRAJE.
- UNIDAD 12. COMPLEMENTOS MASCULINOS.
- UNIDAD 13. ETIQUETA MASCULINA.
- UNIDAD 14. ETIQUETA FEMENINA.
- UNIDAD 15. SABER VESTIR EN DISTINTAS OCASIONES.
- UNIDAD 16. EL GUARDARROPA PERFECTO Y COMPRAS INTELIGENTES.



180 horas de formación
Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.



No consume créditos formativos
No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



4

COMT077PO - PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS



Duración
40 HORAS



Modalidad
ONLINE



Precio
GRATIS



Titulación
OFICIAL MINISTERIO

Objetivos

- Profundizar en la psicología de ventas que permita conocer la motivación del vendedor y el cliente.
- Desarrollar un perfil de vendedor con aptitudes, conocimientos y capaz de influir en los demás.
- Adquirir técnicas de ventas basadas en las motivaciones del cliente y saber aplicar técnicas de cierre de ventas.

Nuestro curso de Psicología Aplicada a la Venta Online, te servirá para estar actualizado y saber aplicar técnicas de psicología para diseñar estrategias de ventas.

Nuestros alumnos aprenderán habilidades personales y sociales y comprenderá la psicología del cliente. Todo con la intención de especializarte y potenciar tu carrera laboral.



Para qué nos prepara

Con este curso, nos preparamos para conocer la psicología del consumidor y poder adaptar o diseñar técnicas de venta que funcionen acorde a las motivaciones de éste. En el temario está previsto ver habilidades y cualidades que debe tener un vendedor para comunicar de forma efectiva y asertiva.

Enfoque laboral

Entre las salidas profesionales de este Curso de Psicología Aplicada a la Venta, están todos los departamentos de ventas, marketing, compras o comercial de cualquier empresa. La psicología de ventas es muy versátil y esta formación es un buen complemento para cualquier comercial, agente de ventas, ejecutivo de cuentas o técnico de marketing.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

Temario del curso de Psicología aplicada a las ventas

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS

UNIDAD 2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR

UNIDAD 3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR

UNIDAD 4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

UNIDAD 5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA

UNIDAD 6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



180 horas de formación

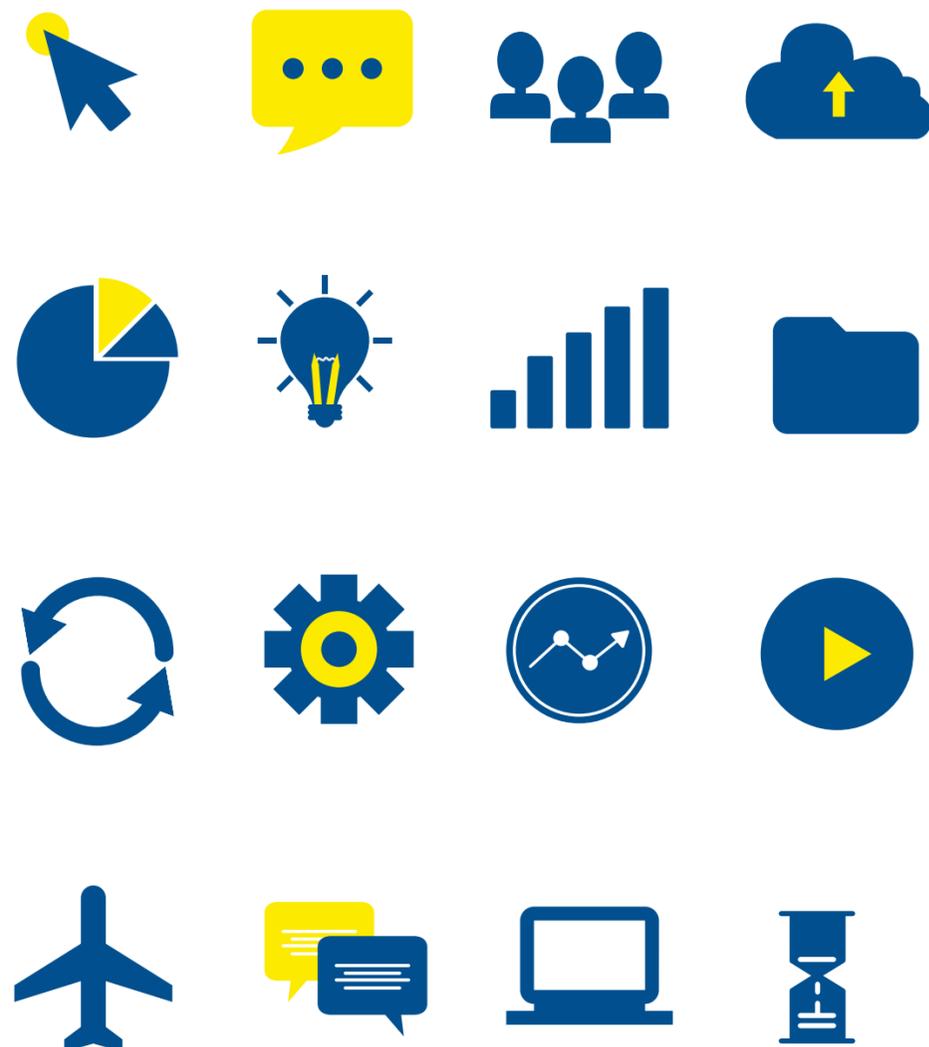
Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.



No consume créditos formativos
No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



Le atenderemos encantados



Para cualquier duda contacte con el servicio de atención al alumnado:

- Whatsapp: +34 673 344 114
- Teléfono: +34 854 559 017
- Email: formacion@kefas.es
- Web: www.kefas.es

