



STARJOBS E-LEARNING CENTER y en su nombre la Dirección otorga el presente Diploma a:

DANIEL EDUARDO SÁNCHEZ MUÑOZ (25727548R)

Considerando que de conformidad con las normas establecidas por la empresa y tras la superación de las pruebas correspondientes, ha acreditado su aptitud en el Curso de:

MÁSTER DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE VENTAS

Horas del curso: **990**

Modalidad **TELEFORMACIÓN**

Fecha de expedición: **10-01-2019**

Alumno

La Dirección

A large, stylized black ink signature is written over the STARJOBS logo and the text "La Dirección". The signature is fluid and cursive, extending across the right side of the page.The STARJOBS e-learning center logo is partially visible behind the signature, showing the colorful flower icon and the text "STARJOBS e-learning center".

Contenido del curso:

AREA 1: ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS DE RELACION CON EL CLIENTE

Módulo 1: Técnicas de recepción y comunicación

Módulo 2: Operaciones administrativas comerciales

Tema 1: Atención al cliente en el proceso comercial

Tema 2: Gestión administrativa del proceso comercial

Tema 3: Aplicaciones informáticas de la gestión comercial

Módulo 3: Grabación de datos

Módulo 4: Gestión de archivos

Módulo 5: Lengua extranjera profesional para la gestión administrativa en la relación con el cliente

Módulo 6: Ofimática

Tema 4: sistema operativo, búsqueda de la información: internet/intranet y correo electrónico

Tema 5: Aplicaciones informáticas de tratamiento de textos

Tema 6: Aplicaciones informáticas de hojas de cálculo

Tema 7: Aplicaciones informáticas de bases de datos relacionales

Tema 8: Aplicaciones informáticas para presentaciones: gráficas de información

AREA 2: ATENCIÓN AL CLIENTE, CONSUMIDOR O USUARIO

Módulo 1: Información y atención al cliente/consumidor/usuario

Tema 1: Gestión al cliente/consumidor/usuario

Tema 2: Técnicas de información y atención al cliente/consumidor/usuario

Módulo 2: Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo

Módulo 3: Organización de un sistema de información de consumo

Tema 3: Sistemas de información y bases de datos en consumo

Tema 4: Documentación e informes en consumo

AREA 3: ACTIVIDADES Y GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

Módulo 1: Organización comercial

Tema 1: Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial

Tema 2: Gestión económico-financiera básica de la actividad comercial de ventas e intermediación comercial

Módulo 2: Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales

Módulo 3: Operaciones de venta

Tema 3: Organización de procesos de venta

Tema 4: Técnicas de venta

Tema 5: Venta online

Módulo 4: Operaciones auxiliares de venta

Tema 6: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta

Tema 7: Animación y presentación del producto en el punto de venta

Tema 8: Operaciones de caja en la venta

Módulo 5: Promociones en espacios comerciales

Módulo 6: Inglés profesional para actividades de venta