



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

**Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Certificación Universitaria de Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)**





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS EUROINNOVA

---

**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantess de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de

**19**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,  
**Elige Euroinnova**



**QS, sello de excelencia académica**  
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE EUROINNOVA

---

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## BY EDUCA EDTECH

---

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



### ONLINE EDUCATION

---



Ver en la web

# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

### 3. Nuestra Metodología



#### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



#### APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



## 5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

---

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
ALUMNI

**20%** Beca  
DESEMPLEO

**15%** Beca  
EMPRENDE

**15%** Beca  
RECOMIENDA

**15%** Beca  
GRUPO

**20%** Beca  
FAMILIA  
NUMEROSA

**20%** Beca  
DIVERSIDAD  
FUNCIONAL

**20%** Beca  
PARA PROFESIONALES,  
SANITARIOS,  
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

# Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Certificación Universitaria de Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU)



**DURACIÓN**  
500 horas



**MODALIDAD**  
**ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO**  
**PERSONALIZADO**

## Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas con 300 horas expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales - Titulación Universitaria en Seguridad: Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados con 200 horas Expedida por la Universidad Camilo José Cela como Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre de la Acción Formativa**

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXXXXXXX-XXXX-XXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General  
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO



Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO



La presente formación es parte de una formación de la cual forma parte el curso de formación de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas con 300 horas expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales - Titulación Universitaria en Seguridad: Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados con 200 horas Expedida por la Universidad Camilo José Cela como Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública. Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXXXXXXX-XXXX-XXXX. Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Descripción

---

Los sistemas de seguridad electrónica son muy útiles para la protección de cualquier tipo de local, hogar, etc. Gracias a la realización de este Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Certificación Universitaria de Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados podrá adquirir una Formación Superior para la instalación de elementos de seguridad, como alarmas y circuitos cerrados, para edificios. Orientado a profesionales de la construcción a nivel profesional. Además conocerá las técnicas de venta oportunas para ser un jefe de ventas profesional en este entorno.

## Objetivos

---

- Diseño de las diferentes instalaciones de seguridad
- Conocer los conceptos de electricidad.
- Conocer las diferentes instalaciones.
- Organizar el trabajo del vendedor profesional.
- Elaboración de la documentación.
- Análisis del producto/servicio.
- Realizar técnicas de comunicación aplicadas a la venta.

## A quién va dirigido

---

Este Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Certificación Universitaria de Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados está dirigido a todos aquellos profesionales del entorno de la seguridad que deseen seguir formándose y quieran especializarse en la venta e instalación de alarmas y circuitos cerrados.

## Para qué te prepara

---

El presente Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Certificación Universitaria de Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados dotará al alumno de los conocimientos, habilidades y competencias necesarias para llevar a cabo el montaje, mantenimiento y reparación de instalaciones de seguridad en edificios, utilizando las técnicas, procedimientos y materiales adecuados y cumpliendo las normas e instrucciones reglamentadas. Además conocerá las técnicas de venta que le ayudarán a comercializar este tipo de productos.

## Salidas laborales

---

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Instalador y mantenimiento de instalaciones eléctricas y de seguridad / Jefe de ventas.

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

## TEMARIO

---

### PARTE 1. INSTALACIÓN OFICIAL DE ALARMAS Y CIRCUITOS CERRADOS

#### MÓDULO I. PRINCIPIOS GENERALES DE ELECTRICIDAD

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO HISTÓRICO DE LA ELECTRICIDAD

1. El hombre y la energía
2. El descubrimiento de la electricidad

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS BÁSICOS DE ELECTRICIDAD

1. Electricidad y electrotecnia
2. Materia y moléculas
3. Producción de la electricidad
4. La electricidad estática
5. Efectos de la electricidad
6. Conceptos básicos
7. Propiedades eléctricas de los materiales

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SIMBOLOGÍA ELÉCTRICA

1. El sistema de símbolos
2. Componentes eléctricos
3. Simbología arquitectónica (UNE-EN-60617-11)

#### MÓDULO II. MARCO NORMATIVO Y REGULACIÓN DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARCO NORMATIVO BÁSICO DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE SEGURIDAD

1. Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión
2. Instrucciones Técnicas Complementarias
3. Ley de Seguridad Privada

#### MÓDULO III. INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE SEGURIDAD

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS

1. Instalaciones de enlace
2. Instalaciones interiores o receptoras
3. Instalaciones en locales
4. Instalaciones con fines especiales

##### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CUADROS DE MANDO Y PROTECCIÓN Y CIRCUITOS ELÉCTRICOS

1. El cuadro general de distribución (CGD)

2. Controladores de sistemas domóticos
3. Circuitos eléctricos en un edificio

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. EFICIENCIA ENERGÉTICA E INSTALACIONES DE SEGURIDAD EN EDIFICIOS

1. La energía eléctrica en los edificios
2. La medición del consumo energético y el uso eficiente de la electricidad
3. Las instalaciones de seguridad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS INSTALACIONES DE PARARRAYOS Y PUESTA A TIERRA

1. Las instalaciones de puesta a tierra (PAT)
2. Resistividad del terreno
3. Consideraciones al instalar sistemas de puesta a tierra
4. Tomas de tierra
5. Tipos de instalaciones de puesta a tierra
6. Protección contra sobretensiones
7. Pararrayos

#### MÓDULO IV. COMPONENTES DE LAS INSTALACIONES DE SEGURIDAD

##### UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMAS DE ALARMA

1. Sistemas de alarma
2. Sistemas contra robo o intrusión
3. Sistema contra incendios
4. Sistema de vigilancia en procesos industriales

##### UNIDAD DIDÁCTICA 10. INSTALACIONES CON DETECTORES Y SISTEMAS DE VIGILANCIA

1. Los detectores
2. Tipos de detectores
3. Sistema de vigilancia. Circuito cerrado de Televisión (CCTV)

##### UNIDAD DIDÁCTICA 11. SISTEMAS DE MEGAFONÍA E INTERCOMUNICACIÓN

1. Portero automático
2. Esquemas básicos de montaje

##### UNIDAD DIDÁCTICA 12. DOMÓTICA: DISPOSITIVOS Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

1. Dispositivos
2. Clasificación de los sistemas domóticos según el modo de transmisión
3. Ventajas de la domótica
4. Inmótica

#### MÓDULO V. PLANIFICACIÓN, CÁLCULOS Y MONTAJE DE LA INSTALACIÓN

##### UNIDAD DIDÁCTICA 13. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y HERRAMIENTAS

1. La medición eléctrica
2. Las herramientas del instalador

#### UNIDAD DIDÁCTICA 14. PLANIFICACIÓN DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS

1. Representación gráfica de instalaciones eléctricas
2. Tipos
3. Pasos en el diseño del plano

#### UNIDAD DIDÁCTICA 15. CÁLCULO Y POTENCIA ELÉCTRICA EN EDIFICIOS DE VIVIENDAS

1. Cálculo correspondiente a un edificio de viviendas
2. Diseño del sistema en edificios industriales
3. Cálculo de pérdidas por caída de tensión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 16. MONTAJE DE CANALIZACIONES

1. Consideraciones previas
2. Tipos de materiales
3. Operaciones de canalización

#### UNIDAD DIDÁCTICA 17. CONEXIÓN Y MONTAJE DE LA INSTALACIÓN DE SEGURIDAD

1. Montaje de la instalación

#### MÓDULO VI. MANTENIMIENTO DE LA INSTALACIÓN

#### UNIDAD DIDÁCTICA 18. INSPECCIÓN Y VERIFICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

1. Clasificación de defectos
2. Inspecciones y verificaciones de instalaciones eléctricas
3. Verificación general de instalaciones contra el fuego
4. Alarmas antivandálicas. Verificación de la correcta colocación de los detectores
5. Control y verificación de sistemas de vídeo en circuito cerrado para instalaciones de seguridad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 19. LOCALIZACIÓN Y REPARACIÓN DE AVERÍAS

1. Localización de daños eléctricos
2. Reparación de daños eléctricos
3. Averías en los sistemas de seguridad

#### MÓDULO VII. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

#### UNIDAD DIDÁCTICA 20. PRINCIPIOS GENERALES EN LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. El trabajo
2. La salud
3. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
4. La calidad
5. Factores de riesgo

6. Daños derivados del trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 21. PREVENCIÓN EN EL SECTOR ELÉCTRICO

1. Los riesgos eléctricos
2. Protección contra los contactos directos e indirectos
3. Medidas de prevención en las instalaciones eléctricas
4. Otros sistemas de seguridad
5. Precauciones generales para evitar accidentes eléctricos

MÓDULO VIII. MONTAJE E INSTALACIÓN DE ALARMAS

UNIDAD DIDÁCTICA 22. SISTEMAS DE ALARMA

1. Sistemas de alarma
2. Sistemas contra robo o intrusión
3. Sistema contra incendios
4. Sistema de vigilancia en procesos industriales

UNIDAD DIDÁCTICA 23. INSTALACIONES CON DETECTORES Y SISTEMAS DE VIGILANCIA

1. Los detectores
2. Tipos de detectores
3. Sistema de vigilancia. Circuito cerrado de Televisión (CCTV)

UNIDAD DIDÁCTICA 24. SISTEMAS DE MEGAFONÍA E INTERCOMUNICACIÓN

1. Portero automático
2. Esquemas básicos de montaje

UNIDAD DIDÁCTICA 25. DOMÓTICA: DISPOSITIVOS Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

1. Dispositivos
2. Clasificación de los sistemas domóticos según el modo de transmisión
3. Ventajas de la domótica
4. Inmótica

UNIDAD DIDÁCTICA 26. CONOCER LOS DIFERENTES SISTEMAS DE CCTV Y SU APLICACIÓN SEGÚN LAS DIFERENTES NORMATIVAS

1. Introducción
2. Orígenes del CCTV
3. Tipos de Sistemas de CCTV
4. Aplicaciones de CCTV

UNIDAD DIDÁCTICA 27. COMPOSICIÓN DE UN SISTEMA DE CCTV

1. Introducción
2. Fundamentos de la televisión en circuito cerrado
3. Definición

4. Generalidades
5. Aplicaciones
6. Elementos
7. Funcionamiento
8. Clasificación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 28. SISTEMAS DE CCTV MÓVILES Y FIJOS

1. Consideraciones generales
2. Sistemas de CCTV Móviles
3. Sistemas de CCTV Fijos
4. Tipos de cámaras

#### UNIDAD DIDÁCTICA 29. VIDEOVIGILANCIA REMOTA

1. Videovigilancia, videocontrol y videoasistencia. Conceptos Generales
2. Preceptos básicos para la videovigilancia
3. Introducción a la videovigilancia en instituciones públicas
4. Procedimiento para la instalación de cámaras de videovigilancia en un hospital público
5. Ámbito y situación de videocámaras en las instituciones sanitarias
6. Elementos de discusión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 30. MEDIOS DE TRANSMISIÓN

1. Introducción
2. Líneas de Transmisión
3. Otros elementos del proceso de transmisión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 31. LEY ORGÁNICA 15/99 DE PROTECCIÓN DE DATOS

1. Objeto
2. Ámbito de aplicación de la LOPD
3. Los principios de la Protección de Datos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 32. INSTRUCCIÓN 1/2006 DE 8 DE NOVIEMBRE DE LA AGENCIA DE PROTECCIÓN DE DATOS

1. Introducción
2. Videovigilancia por Razones de Seguridad
3. Videovigilancia en el Entorno Laboral
4. Excepciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 33. LA LEY 5/2014, DE 4 DE ABRIL, DE SEGURIDAD PRIVADA

1. Introducción
2. Notas características
3. Fundamento
4. Estructura

#### UNIDAD DIDÁCTICA 34. RD 2364/1994 DE 9 DE DICIEMBRE Y SUS MODIFICACIONES

1. Real Decreto 2364/Reglamento de Seguridad Privada
2. Artículos 48 y 49
3. Artículos 66 y 97
4. Artículo 12.1 de la Ley de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y título IV del Reglamento de Seguridad Privada
5. Título IV del Reglamento de Seguridad Privada
6. Artículos 96 y 117
7. Explicación de entidades con medidas de seguridad concreta
8. Régimen sancionador, sanciones e infracciones, su diferenciación y graduación
9. Capítulo II. Procedimiento

## PARTE 2. JEFE DE VENTAS

### MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

1. Fórmulas y formatos comerciales.
2. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.
3. Estructura y proceso comercial en la empresa.
4. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales.
5. Derechos del consumidor.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

1. El vendedor profesional.
2. Organización del trabajo del vendedor profesional.
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Documentos comerciales.
2. Documentos propios de la compraventa.
3. Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.
4. Elaboración de la documentación.
5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA

1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
2. Cálculo de PVP (Precio de venta al público).
3. Estimación de costes de la actividad comercial.
4. Fiscalidad.
5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
7. Cálculo de comisiones comerciales.
8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.
9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes.
10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.

## MÓDULO 2. TÉCNICAS DE VENTA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESOS DE VENTA

1. Tipos de venta.
2. Fases del proceso de venta.
3. Preparación de la venta.
4. Aproximación al cliente.
5. Análisis del producto/servicio.
6. Características del producto según el CVP (Ciclo del vida de producto)
7. El argumentario de ventas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

1. Presentación y demostración del producto/servicio.
2. Demostraciones ante un gran número de clientes.
3. Argumentación comercial.
4. Técnicas para la refutación de objeciones.
5. Técnicas de persuasión a la compra.
6. Ventas cruzadas.
7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.
8. Técnicas de comunicación no presenciales.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. La confianza y las relaciones comerciales:
2. Estrategias de fidelización.
3. Externalización de las relaciones con clientes. telemarketing.
4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE LA VENTA.

1. Conflictos y reclamaciones en la venta.
2. Gestión de quejas y reclamaciones.
3. Resolución de reclamaciones.

## ¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

### Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

¡Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By  
**EDUCA EDTECH**  
Group