



Tel.: 925 321 029

Móvil: 626 459 370

e-mail: info@oretana.com

TÉCNICO COMERCIAL DE AUTOMOCIÓN

PRESENTACIÓN DEL CURSO

Este curso, proporciona al alumno los conocimientos, técnicas y recursos necesarios que exige nuestro entorno económico y comercial para ejercer la profesión Comercial en el mundo de la Automoción

. Concretamente, los objetivos que nos hemos propuesto en nuestro programa de estudios son:

- Tener un conocimiento general del sector comercial, así como del papel del vendedor dentro de este entorno.
- Conocer en profundidad el perfil de los protagonistas de la venta: el cliente y el vendedor.
- Realizar el análisis del proceso de la comunicación y asimilar las técnicas de expresión corporal, oral y escrita para favorecer esta comunicación.
- Ser capaz de describir el proceso y el acto de la venta, con especial énfasis en la entrevista y en la negociación.

DESTINATARIOS DEL CURSO

- Ø Personas dinámicas y extrovertidas con dotes para ofrecer confianza a los clientes y con gusto por el trato con el público.
- Ø Personas dispuestas a ganar una buena cantidad de dinero basándose en su formación y habilidades comerciales.

PROGRAMA FORMATIVO

El curso se compone de dos Unidades Didácticas, donde se desarrollan las áreas en las que se integra el curso:

- Técnicas de venta, atención al cliente.
- Marketing, sociología del automóvil.
- Gestoría, financiación, seguros.
- Mecánica y conocimientos del automóvil.
- Conocimientos del sector de automoción.

PRIMERA UNIDAD DIDÁCTICA

Tema 1. Técnicas de venta:

- 1.1. La función de ventas: introducción.
- 1.2. Los primeros momentos: el encuentro.
- 1.3. Indagación de necesidades: preguntas y sondeos.
- 1.4. Presentación de beneficios: los argumentos.
- 1.5. Reconfiguración de la oferta: las objeciones.
- 1.6. Formalización del vínculo: el cierre.
- 1.7. Anexo formularios: venta coche nuevo y usado.

Tema 2. Atención al cliente:

- 2.1. El cliente, trato y clasificación.
- 2.2. El servicio, marketing de servicio y valor añadido, imagen corporativa.
- 2.3. Control y gestión de recursos humanos y financieros.
- 2.4. Calidad, búsqueda de la excelencia, percepción de calidad por parte del cliente.
- 2.5. Vanguardia para la satisfacción del cliente, tratamiento de reclamaciones y quejas.
- 2.6. Atención telefónica al cliente.

Tema 3. Marketing:

- 3.1. Concepto de marketing, el marketing mix, mercado y demanda, producto y comunicación.
- 3.2. Formación de vendedores e investigación de mercados.

Tema 4. Sociología del automóvil:

- 4.1. Aspectos positivos y negativos del automóvil.
- 4.2. El fenómeno del motor.
- 4.3. El automóvil como hecho industrial.
- 4.4. El mercado.
- 4.5. ¿Qué es el automóvil y qué debemos saber para vender?

Tema 5. Gestoría:

- 5.1. Tramitación del automóvil: documentos y formularios.
- 5.2. Trámites para la matriculación del vehículo.
- 5.3. Reglamento de vehículos.

SEGUNDA UNIDAD DIDÁCTICA

Tema 6. Financiación:

- 6.1. Tarifas, solicitud de crédito, documentación aportada por el solicitante.
- 6.2. Leasing y renting.

Tema 7. Seguros:

- 7.1. El vendedor y el seguro. Gestión del seguro. Tipos de seguros. Tramitación del seguro.
- 7.2. Mecánica y conocimientos del automóvil:

7.3. Seguridad activa y pasiva.

7.4. Electrónica del automóvil. Motores, transmisión, suspensión, dirección...

Tema 8. Conocimientos del sector de automoción:

8.1. Concesionarios. Compraventas, tasación de vehículos.

8.2. Función del vendedor.

EVALUACIÓN

El método de enseñanza de este curso contiene gran número de ejercicios de evaluación.

- Ø **Cuestionarios de Autoevaluación.**- Un cuestionario de autoevaluación en cada uno de los temas del curso.
- Ø **Exámenes de Evaluación.**- Agrupados por bloques temáticos que deberán enviarse al Centro para su corrección.

BOLSA DE TRABAJO

El Centro, a través de las consultas realizadas en prensa e Internet y mediante las ofertas recibidas de empresas que soliciten candidatos, informará a sus alumnos de dichos procesos de selección para que, quien esté interesado, envíe su CV a la empresa correspondiente.

No obstante el alumno deberá continuar con la búsqueda de empleo ya que el Centro no le garantiza su selección, debido a que esta decisión depende de la empresa que oferta el puesto de trabajo, en función del perfil del puesto y de la demanda de puestos a cubrir en ese momento

ACREDITACIÓN Y DIPLOMA

Una vez finalizados y aprobados todos los exámenes del curso, de acuerdo a la valoración realizada por el tutor o tutora asignado-a, se recibirá el correspondiente Diploma donde se acreditarán los conocimientos adquiridos:

Diploma de:

“Vendedor de automóviles”