



Administración Comercial

¡Continúa tu formación!

REQUISITOS PARA PARTICIPAR

- Tener entre 18 a 24 años.
- Ser apadrinado o exapadrinado de Children International.
- Haber completado con éxito el programa Rumbo en Acción o PROA.
- Contar con la disponibilidad y el compromiso para culminar el curso técnico.

CERTIFICACIÓN

- Certificado avalado por el Instituto de Formación Consultora 3.0 y Ministerio del Trabajo.



INVERSIÓN

- 100% de beca cubierta por Children International, tú solo deberás cubrir el transporte.



TEMPORALIDAD

- Mensual



DURACIÓN Y HORARIOS

- 15 días | 60 horas.
- De lunes a viernes, de 14h00 a 18h00



Administración Comercial

¿Porqué seguir el programa?



**¿Te gustaría liderar un negocio,
impulsar tus propias ventas o
gestionar con éxito un
emprendimiento?**

**La Administración Comercial es clave
en cualquier empresa, ¡y tú
puedes dominarla!**

**Hoy mas que nunca las organizaciones buscan
jóvenes con visión, iniciativa y habilidades para
conectar productos con personas, entender el
mercado y tomar decisiones estratégicas.**

**En este curso técnico descubrirás herramientas
prácticas para desenvolverte en el mundo comercial,
aprenderás a organizar, planificar y mejorar
procesos de venta, atención al cliente y
gestión de recursos.**

**Ya sea que sueñes con emprender o trabajar en una empresa,
capacitarte en administración comercial abre puertas y
multiplica tus oportunidades. Porque saber vender
no es solo una habilidad, ¡es una ventaja para la vida!**

Administración Comercial

Contenido del programa

Sesión	Duración	Tema
Introducción al Área Comercial	4 Horas	- Definición de conceptos básicos en el ámbito comercial. - Comprensión del rol del área comercial en la estrategia empresarial.
Principios de Ventas	4 Horas	- Técnicas de ventas efectivas. - Manejo de objeciones y cierre de ventas. - Desarrollo de relaciones con clientes.
Marketing Básico	4 Horas	- Conceptos esenciales de marketing. - Segmentación de mercado. - Estrategias de promoción y publicidad.
Atención al Cliente	4 Horas	- Importancia de la atención al cliente. - Habilidades de servicio al cliente. - Manejo de situaciones difíciles.
Gestión de Productos y Servicios	4 Horas	- Conocimiento detallado de productos /servicios. - Estrategias para destacar características y beneficios. - Desarrollo de propuestas de valor.
Negociación Básica	4 Horas	- Tácticas y estrategias de negociación. - Preparación para negociaciones efectivas. - Manejo de tiempo y organización.
Planificación y organización de tiempo	4 Horas	- Priorización de tareas y proyectos. - Tecnologías Comerciales.
Uso de herramientas digitales en ventas y marketing	4 Horas	Sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM).
Comunicación Efectiva	4 Horas	- Habilidades de comunicación verbal y escrita. - Construcción de mensajes claros y persuasivos.
Elaboración de cotizaciones, facturas y contratos	4 Horas	Registro y archivos de documentos comerciales.