

¿QUIERES FORMAR PARTE DE ALGO IMPORTANTE?

2ª ESCUELA REGIONAL DE VENTAS



Prácticas remuneradas en empresas



Título propio de ESIC



De septiembre a diciembre de 2019

ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL



Encontrar un puesto de trabajo, en un sector dinámico y con futuro, que te permita crecer profesionalmente, y que te aporte la estabilidad necesaria, es nuestra prioridad al crear la Escuela Regional de Ventas.

PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DEL PROGRAMA CONTAMOS CON LA EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS DE LOS EXPERTOS MÁS RELEVANTES DEL PAÍS EN FORMACIÓN DEL TALENTO COMERCIAL: ESIC BUSINESS Y MARKETING SCHOOL



FORMACIÓN GRATUITA Y AULA VIRTUAL

La formación académica tendrá una duración de 180h, de las cuales 120 horas serán presenciales, con los profesores más competentes. Se complementa con 60 horas de formación online. Contarás con un aula virtual en la que complementar los contenidos de las clases presenciales, comunicarte con otros compañeros, profesores, tutor, encontrar documentación, vídeos y enlaces de interés.



CLASES PRESENCIALES CLASES ONLINE

Las clases presenciales tendrán una duración de 120 horas, de lunes a viernes. De estas 120 horas, 40 se imparten en inglés. Se completan con la formación online de 60 horas.



PRÁCTICAS REMUNERADAS EN EMPRESAS

Al término de esa fase, podrás realizar prácticas remuneradas en empresas, becadas con 430,27 euros mensuales, el 80% del IPREM, en empresas destacadas de Castilla-La Mancha. Tendrás la oportunidad de demostrar lo que vales, poner en práctica lo aprendido y adquirir una experiencia que te enriquecerá como profesional, siempre acompañado y tutorizado. La duración de las prácticas es de 300 horas +76 horas tutorizadas por especialistas en venta y gestión comercial.

En la Escuela Regional de Ventas vas a trabajar sobre nueve bloques de contenidos, los seis primeros en las clases presenciales y los tres restantes, mediante sesiones online. Todo ello lleva, además, un enfoque global en igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, y calidad en las empresas.

¿CÓMO SE REALIZA EL PROCESO DE INSCRIPCIONES Y LA SELECCIÓN?



PRIMERA FASE

El proceso de admisión constará de una primera fase de inscripción y comprobación del cumplimiento de requisitos mínimos, (edad, titulación, inscripción en el Registro de Garantía Juvenil).

SELECCIÓN

Una vez comprobado que cumples con los requisitos para participar en el programa, pasarás al proceso de selección, que constará de dos bloques:

- **BAREMACIÓN CURRICULAR:** Se tendrán en cuenta el tipo de estudios finalizados, especialidad, tiempo en desempleo... (se solicitará documentación que acredite las situaciones comunicadas).
- **ENTREVISTA PERSONAL**

¿QUIÉN PUEDE PARTICIPAR?

Jóvenes menores de 30 años con titulación de Bachillerato, Técnico de Formación Profesional, Diplomatura, Licenciatura, que estén inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

La ERV tiene muy en cuenta facilitar el acceso a quienes más lo necesitan. Por ello, además de la gratuidad de la formación y de las prácticas becadas, se han habilitado ayudas para desplazamiento, y se han reservado plazas para jóvenes en riesgo de exclusión. En la misma línea, y de forma excepcional, se tendrá en cuenta a quienes no cumplan con la titulación mínima requerida.

DESARROLLO DE LOS CONTENIDOS DE FORMACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN OFFLINE

66 HORAS DISTRIBUIDAS DEL SIGUIENTE MODO:

MÓDULO 1

Sistemas de información de mercados (presencial)

Duración: 6 horas

MÓDULO 2

Busqueda de oportunidades en mercados internacionales (presencial) Impartición en inglés

Duración: 6 horas

MÓDULO 3

El proceso comercial: las fases de la venta y la venta telefónica (presencial) Impartición en español e inglés

Duración: 18 horas

MÓDULO 4

Manejo de excel para uso comercial (presencial)

Duración: 6 horas

MÓDULO 5

Técnicas de persuasión comercial (presencial)

Duración: 12 horas

MÓDULO 6

Inteligencia emocional aplicada (presencial)

Duración: 6 horas

MÓDULO 7

Presentaciones de negocio (presencial)

Impartición en inglés español e inglés

Duración: 12 horas

DESARROLLO DE LOS CONTENIDOS DE LA COMERCIALIZACIÓN DIGITAL

78 HORAS DISTRIBUIDAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

MÓDULO 1

Redes sociales, network marketing y herramientas online (pedagogía online)

Duración: 10 horas.

MÓDULO 2

Venta online y comercio electrónico (pedagogía online)

Duración: 10 horas

MÓDULO 3

Digitalización y competencias digitales. Del blockchain a la inteligencia artificial (pedagogía online)

Duración: 12 horas

MÓDULO 4

Plan de marketing digital. Inbound marketing (presencial)

Duración: 12 horas

MÓDULO 5

Herramientas de social media y su aplicación comercial (presencial)

Duración: 6 horas

MÓDULO 6

Ecommerce (presencial)

Duración: 12 horas

MÓDULO 7

Monetización de paginas webs (presencial)

Duración: 6 horas

MÓDULO 8

Herramientas google de uso comercial (presencial)

Duración: 12 horas

DESARROLLO DE LOS CONTENIDOS DE LA TRANSFORMACIÓN TRANSVERSAL

36 HORAS REPARTIDAS COMO SE INDICA:

MÓDULO 1

Igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres y calidad en las empresas (pedagogía online)

Duración: 10 horas.

MÓDULO 2

Medio ambiente y sostenibilidad (pedagogía online)

Duración: 10 horas

MÓDULO 3

No discriminación (pedagogía online)

Duración: 10 horas

MÓDULO 4

Empleabilidad digital y entrevistas de trabajo (presencial)

Duración: 6 horas