

Técnico en Neuroventas



UNIVERSIDAD AMERICANA



El programa técnico Neuroventas desarrolla la habilidad para vender productos y/o servicios para clientes mayoristas y al detalle, en comercios, industrias y otros de carácter profesional. Llevará a cabo labores de distribución y demostración de productos y/o servicios en establecimientos comerciales acopiar información en forma directa o utilizando medios informáticos. Planear, organizar, dirigir y controlar operaciones de establecimientos que venden mercancías o servicios al por mayor y detalle.

Técnico en Neuroventas

MÓDULO I

Marca Personal

Construir, potenciar y controlar tu propia marca personal te ayudará a generar nuevas oportunidades a la vez que te facilitará la consecución de metas y objetivos. La creación y consolidación de la marca personal no debe dejarse a la improvisación, es necesario seguir una estrategia de marca personal capaz de moldear de manera real, óptima y eficaz tu imagen.

MÓDULO II

Comunicación verbal y no verbal

En un mundo globalizado cada día es más importante que la comunicación sea efectiva. Los seres humanos nos podemos comunicar a través del lenguaje verbal o no verbal. Este curso trata específicamente sobre las técnicas para reconocer los signos en este último tipo de lenguaje, sus tipos y los medios que utilizamos todos para comunicarnos consciente o inconscientemente.

MÓDULO III

Las inteligencias y creatividad

Esta materia teórico práctico está diseñado para que el estudiante adquiera un amplio panorama sobre los conceptos básicos relacionados con el neuromanagement. En espacios académicos presenciales y virtuales, se analizan estrategias creativas e innovadoras, necesarias para competir en un mundo donde la dinámica de las neuroventas.

MÓDULO IV

Tácticas de generación de leads

Este curso teórico práctico está diseñado para que el estudiante adquiera un amplio panorama sobre los conceptos básicos relacionados con las tácticas de generación de leads, dentro del universo web. En espacios académicos presenciales y virtuales, se analizan estrategias creativas e innovadoras, necesarias para competir en la industria donde la dinámica del marketing digital.

MÓDULO V

Resiliencia y habilidades blandas

En esta asignatura se abordarán una serie de herramientas básicas propias del accionar diario en las empresas. A través de estrategias teórico-prácticas, se capacitará al estudiante en conceptos como la resiliencia y las habilidades blandas necesarias para lograr una gestión eficiente en las empresas.

MÓDULO IV

Habilidades financieras

Este curso pretende que el estudiante se logre interesar en las herramientas más prácticas y de mayor uso en el mercado laboral, con relación al apasionante mundo de los números financieros.

MÓDULO VII

Equipos de alto desempeño y psicología grupal

Esta materia teórica - práctica está diseñada para que el estudiante adquiera un amplio panorama sobre los conceptos básicos relacionados con la conformación de equipos de alto desempeño.

MÓDULO VIII

Negociación

Se ofrece para que el estudiante adquiera un amplio conocimiento sobre su capacidad de negociación. En espacios académicos y vivenciales se analizan estrategias creativas e innovadoras necesarias en un mundo donde la dinámica entre compradores y vendedores cambia constantemente, producto de las tendencias sociales, marcadas por la información y la globalización.

Requisito

- Bachillerato en Educación Media.
- Documento de identidad vigente y legible, o equivalente.
- Cualquier otra documentación solicitada por la Universidad para la admisibilidad: Formulario de datos de contacto y otros.
- Conocimiento básico de Ofimática.
- Computadora.
- Conexión a Internet

MATRÍCULA ABIERTA

SAN PEDRO | CARTAGO | HEREDIA

800-8000-UAM | UAM.AC.CR



UNIVERSIDAD AMERICANA