

MF0352_2 ASESORAMIENTO Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF0352_2 Asesoramiento y venta de productos y servicios para la imagen personal, regulado en el Real Decreto 1373/2008, de 1 de agosto, que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para el asesoramiento y venta de productos y servicios para la imagen personal.

Categorías: [Imagen Personal](#) |

INFORMACIÓN

Duración	60 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE
Precio	Particular, Empresa

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

MÓDULO 1. ASESORAMIENTO Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN EL MERCADO DE LA IMAGEN PERSONAL.

1. Diferencia entre productos y servicios estéticos.
2. Propiedades de los productos cosméticos.
3. Naturaleza de los servicios.
4. La servucción o proceso de creación de un servicio.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL REPRESENTANTE COMERCIAL O ASESOR TÉCNICO.

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor/asesor técnico.
3. Las relaciones con los clientes.
4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE

1. El cliente como centro del negocio.
2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.
3. La atención personalizada.
4. Las necesidades y los gustos del cliente.
5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa.
6. Los criterios de satisfacción.
7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.
8. Fidelización de clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA VENTA.

1. La información como base de la venta.
2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente.
3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos.
4. Normativa vigente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE IMAGEN PERSONAL.

1. Etapas y técnicas de venta.
2. Factores determinantes del merchandising promocional.
3. La venta cruzada.
4. Argumentación comercial.
5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar
6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ESTÉTICA

1. Seguimiento y post venta.
2. Seguimiento comercial.
3. Procedimientos utilizados en la post venta.
4. Post venta: análisis de la información.
5. Servicio de asistencia post venta.
6. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RESOLUCIÓN DE RECLAMACIONES.

1. Procedimiento de recogida de las reclamaciones / quejas presenciales y no presenciales.
2. Elementos formales que contextualizar la reclamación.
3. Documentos necesarios o pruebas en una reclamación.
4. Técnicas utilizadas en la resolución de reclamaciones.
5. Utilización de herramientas informáticas de gestión de relación con clientes.