



Escuela de
Ingeniería y Arquitectura
Universidad Zaragoza

¿sabías que entre el 40 y el 60 % de las ofertas que buscan Ingenier@s son con idiomas y con aptitudes y formación comercial?

- Como las habilidades y destrezas prácticas en gestión comercial dan claras **ventajas competitivas**, desde la EINA, y coordinado por el profesor Ignacio Martínez (imr@unizar.es) te ofrecemos este curso **100% práctico**:
- Exposición práctica de los pasos de la gestión técnico-comercial con contrastes de opinión.
 - Presentación y desarrollo personal de ejemplos prácticos por cada asistente.
 - Trabajos individualizados y exposición en grupo, con debate y consenso.



OBJETIVOS

- Conocer las técnicas y estrategias necesarias en la relación con el cliente, desde el primer contacto hasta su fidelización.
- Aumentar la calidad y cantidad de los clientes para la empresa.
- Establecer una comunicación eficaz con los clientes.
- Aportar herramientas y documentos de apoyo en la labor técnico-comercial.
- Realizar (opcionalmente) prácticas como Ingenier@ Comercial a través de Universa.

estudiantes de ediciones anteriores han dicho ...

“ el profesor es muy competente, con gran experiencia en el sector y ha conseguido transmitirnos todos los conocimientos del curso de forma inmejorable ”

“ desde luego ha sido un curso muy didáctico, participativo y práctico. Proporciona una formación que nada tiene que ver con las asignaturas que se estudian habitualmente en ingeniería y sirve de adaptación para el futuro profesional ”

“ me pareció una experiencia muy positiva porque ataca una de las mayores carencias que presentan los ingenieros de hoy en día: en general, la comunicación y, en particular, la capacidad de venta, personal y de producto ”

“ el contenido y la ejecución del curso ha sido inmejorables: todos los días se han prendido grandes conocimientos en el ámbito comercial de una forma muy práctica y amena, haciendo que afianzáramos los conocimientos y las técnicas de ingeniero comercial de manera mucho más rápida ”

“ curso totalmente recomendado para todo tipo de perfiles indiferentemente de lo que se estudie o en lo que se trabaje ”



TecCom
TÉCNICOS COMERCIALES

Curso Ingenier@s Comerciales (edición 2023-24)

Inscripción gratuita para estudiantes de la EINA (ofrecido por TecCom)

CALENDARIO

4 Jornadas prácticas (en horario de 16h a 20h)

1ª Sesión (lunes 5 febrero 2024)

Presentación. Escalera de ventas.
Prospección-calificación y Concertación.

2ª Sesión (lunes 12 febrero 2024)

Recordatorio de los pasos anteriores.
Entrada. Afianzar la necesidad y Empresa.

3ª Sesión (lunes 19 febrero 2024)

Presentación-solución y Objeciones.

4ª Sesión (lunes 26 febrero 2024)

Cierre básico y Referencias.

... ¡en la última edición el 25% de los inscritos encontró puesto de trabajo!

plazas limitadas a 12 estudiantes

Envía tu solicitud de inscripción junto con la información indicada en el PDF por e-mail a jflogo@teccom.org antes de las 21h del viernes 10 nov 2023 (+info en eina.unizar.es)

Contacto TecCom José Luis Otero
976 589 515 - jflogo@teccom.org