

HORARIO DE CLASES TURNO NOCHE GRUPO "12" CURSO EJECUTIVO DE VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE



	MODALIDAD	HORA	Día 1: Lunes 20-06-2022	Día 2: Miércoles 22-06-2022	Día 3: Viernes 24-06-2022
Semana 1	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm			Unida de aprendizaje Nº 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA
		6:45pm - 7:30pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 1	Unidad de aprendizaje № 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 2	SESIÓN 3 Características técnicas de productos o servicios en venta.
		7:30pm - 8:15pm	Conceptos básicos de ventas.	Conceptos de Marketing	
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 1	Unidad de aprendizaje Nº 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE	Unidad de aprendizaje № 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE
		9:00pm - 9:45pm		LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 2	LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 3
	MODALIDAD	HORA	Día 4: Lunes 27-06-2022	Día 5: Miércoles 29-06-2022	Día 6: Viernes 01-07-2022
	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 4 Información adicional de	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 5 Relación espacio y venta.	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 6 Línea de productos y servicios a
Semana 2		7:30pm - 8:15pm	productos o servicios en venta.		comercializar.
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm			
		9:00pm - 9:45pm	Unidad de aprendizaje Nº 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 4	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN ASIN 5	Unidad de aprendizaje № 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN ASIN 6
	MODALIDAD	HORA	Día 7: Lunes 04-07-2022	Día 8: Miércoles 06-07-2022	Día 9: Viernes 08-07-2022
	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 7	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA
Semana 3		7:30pm - 8:15pm	Estrategias de localización de clientes.	SESIÓN 8 Técnicas de captación de clientes.	SESIÓN 9 Actividades de negociación.
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA	Unidad de aprendizaje № 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA
	MODALIDAD	9:00pm - 9:45pm HORA	SESIÓN ASIN 7 Día 10: Lunes 11-07-2022	SESIÓN ASIN 8 Día 11: Miércoles 13-07-2022	SESIÓN ASIN 9 Día 12: Viernes 15-07-2022
	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA	Unidad de aprendizaje № 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN 12
Semana 4		6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm	SESIÓN 10 Los principios y técnicas de demostración y venta.	SESIÓN 11 Manejo de la comunicación con clientes o usuarios.	Técnica de convencimiento.
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA	Unidad de aprendizaje № 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA
		9:00pm - 9:45pm	SESIÓN ASIN 10	SESIÓN ASIN 11	SESIÓN ASIN 12
	MODALIDAD	HORA	Día 13: Lunes 18-07-2022	Día 14: Miércoles 20-07-2022	Día 15: Viernes 22-07-2022
	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA	Unidad de aprendizaje № 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA
Semana 5		6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm	EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión N° 13 Técnica de venta cruzada (Cross Selling).	EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELING) Sesión N° 13 Técnica de venta cruzada (Cross Selling).	(CROSS SELLING) Sesión Nº 14 Técnicas para promocionar servicios adicionales, Garantía
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Satián Atia 13	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING)	extendida. Unidad de aprendizaje Nº 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión Asin 14
		9:00pm - 9:45pm		Sesión Asin 13	
	MODALIDAD	HORA	Día 16: Lunes 25-07-2022	Día 17: Miércoles 27-07-2022	
Semana 6	MODALIDAD	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje nº 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING)	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 15	
		6:45pm - 7:30pm	Sesión N° 14 Técnicas para promocionar servicios adicionales, Garantía extendida	Principales técnicas de cierre de ventas.	
		7:30pm - 8:15pm			
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES: GARANTÍA	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 15	

			,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,		
		9:00pm - 9:45pm	EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión Asin 14	Principales técnicas de cierre de ventas.	
	MODALIDAD	HORA	Día 18: Lunes 01-08-2022	Día 19: Miércoles 03-08-2022	Día 20: Viernes 05-08-2022
Semana 7	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm	Unidad de aprendizaje № 5 CIERRE DE VENTA Sesión № 15 Principales técnicas de cierre de ventas.	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 16 Clerre de venta de productos o servicios.	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 16 Cierre de venta de productos o servicios.
oomana,					
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm 9:00pm - 9:45pm	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 15 Principales técnicas de cierre de venilas.	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 16 Cierre de venta de productos o servicios.	Unidad de aprendizaje Nº 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin Nº 16 Cierre de venta de productos o servicios.
	MODALIDAD	HORA	Día 21: Lunes 08-08-2022	Día 22: Miércoles 10-08-2022	Día 23: Viernes 11-08-2022
	SINCRÓNICA	6:45pm - 7:30pm	Unidad de aprendizaje № 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión № 17 Importancia de una presentación personal adecuada.	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 18 Clima de confianza al público.	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 18 Clima de conflanza al público.
		7:30pm - 8:15pm			
Semana 8	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje № 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin № 17 Importancia de una	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 18 Clima de confianza al público	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 18 Clima de confianza al núblico
		9:00pm - 9:45pm	presentación personal adecuada.		
	MODALIDAD	HORA	presentación personal adecuada. Día 24: Lunes 15-08-2022	Día 25: Miércoles 17-08-2022	Día 26: Viernes 19-08-2022
	MODALIDAD		Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje № 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO	Unidad de aprendizaje N° 7	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL
	MODALIDAD SINCRÓNICA	HORA	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CULENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir
Semana 9		HORA 6:00pm - 6:45pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje № 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión № 19	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 20	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 21
Semana 9		HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 19	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 20	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CULENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir
Semana 9	SINCRÓNICA	HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje Nº 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Nº 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje Nº 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE SESIÓN N° 20 Decisión de compra del producto. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE SESIÓN ASIN N° 20	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 21
Semana 9	SINCRÓNICA	HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm 8:15pm - 9:00pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 19 Técnica hilo de conductor.	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 20 Decisión de compra del producto. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 20 Decisión de compra del producto.	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir
Semana 9	SINCRÓNICA	HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm 8:15pm - 9:00pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 19 Técnica hilo de conductor. Día 27: Lunes 22-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 20 Decisión de compra del producto. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 20 Decisión de compra del producto. Día 28: Miércoles 24-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE CUENTE CUENTE CUENTE	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir
Semana 9	SINCRÓNICA ASINCRÓNICA MODALIDAD	HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm 8:15pm - 9:00pm 9:00pm - 9:45pm HORA 6:00pm - 6:45pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 19 Técnica hilo de conductor. Día 27: Lunes 22-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 20 Decisión de compra del producto. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión Asin N° 20 Decisión de compra del producto. Día 26: Miércoles 24-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir
Semana 9 Semana 10	SINCRÓNICA ASINCRÓNICA MODALIDAD	HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm 8:15pm - 9:00pm 9:00pm - 9:45pm HORA 6:00pm - 6:45pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje Nº 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Nº 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje Nº 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin Nº 19 Técnica hilo de conductor. Día 27: Lunes 22-08-2022 Unidad de aprendizaje Nº 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión Nº 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente.	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 20 Decisión de compra del producto. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 20 Decisión de compra del producto. Día 28: Miércoles 24-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 22 Reclamos del cliente y normativa	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir
	SINCRÓNICA ASINCRÓNICA MODALIDAD	HORA 6:00pm - 6:45pm 6:45pm - 7:30pm 7:30pm - 8:15pm 8:15pm - 9:00pm 9:00pm - 9:45pm HORA 6:00pm - 6:45pm	Día 24: Lunes 15-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 19 Técnica hilo de conductor. Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 19 Técnica hilo de conductor. Día 27: Lunes 22-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 20 Decisión de compra del producto. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 20 Decisión de compra del producto. Día 28: Miércoles 24-08-2022 Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 22 Reclamos del cliente y normativa	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente. Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CUENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir

		DOCENTE	TOTAL DE HORAS		
LEYENDA	UNIDAD DE APRENDIZAJE		SINCRÓNICAS	ASINCRÓNICAS	TOTAL DE HORAS
	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA		10	8	18
	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA	ECO, GLADYS VIOLETA ONTANEDA AGURTO	10	8	18
	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA		11	8	19
	Unidad de aprendizaje Nº 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SEILING)		11	6	17
	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA		10	6	16
	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO USUARIO		10	6	16
	Unidad de aprendizaje Nº 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE		10	6	16
			72	48	120