



Guía de orientaciones pedagógicas:
Programa de especialización en
"Ventas y Soluciones TIC para el comercio"

Elaborado por: Jesús Rivas Luis

INDICE

1.-Contextualización e Introducción

2.-Objetivos del Programa Formativo

3.-Destinatarios

4.-Estructura del Programa Formativo

5.-Metodología de formación

6.-Modelo de evaluación

7.-Guía didáctica de los módulos formativos

8.-Material y recursos necesarios

9.-Calendario

1.- Contextualización e introducción

En el contexto empresarial actual, las ventas y la digitalización son una realidad que genera múltiples oportunidades de desarrollo profesional.

Dentro del espectro de profesiones vinculadas al ámbito tecnológico, la venta vinculada a herramientas TIC ofrece oportunidades de desarrollo profesional para jóvenes que busquen integrarse en el mercado laboral y que tengan afinidad hacia las ventas y la tecnología.

En el sector del comercio, la figura del vendedor sigue siendo clave pero ya no sólo es necesario que sepa hacer una venta presencial al estilo tradicional, además debe manejar los nuevos canales digitales de distribución y comunicación, aprovechando así las oportunidades que ofrece Internet a día de hoy a cualquier empresa sea del tamaño que sea.

Durante el programa de especialización de Ventas y Soluciones TIC para el comercio, se entrenará a sus participantes no sólo para que desarrollen y/o mejoren sus habilidades comerciales tanto en el entorno offline como en el online, sino que también se les ayudará a diseñar y ejecutar un plan de búsqueda efectiva de empleo que les ayude a conseguir una estabilidad laboral.

El itinerario formativo del programa integra una serie de módulos que han sido diseñados para desarrollar las competencias clave que exige la venta en el contexto actual, aplicando una metodología que permitirá a sus participantes integrar los contenidos fácilmente.

2.-Objetivos del Programa Formativo

Este programa nace con la vocación de ayudar a jóvenes de Salamanca en situación de desempleo, a incorporarse al mercado laboral desempeñando funciones relacionadas con las ventas utilizando herramientas TIC. Siendo dichas competencias transversales a otros ámbitos empresariales

Objetivos Generales

- Mejorar la empleabilidad de jóvenes en situación de desempleo a través de la especialización en Ventas y Soluciones TIC para el comercio
- Desarrollar competencias para la búsqueda Efectiva de Empleo

Objetivos Específicos

- Conocer el contexto, los elementos y principios de la Venta y de las soluciones TIC que a día de hoy son imprescindibles para la comercialización de productos y/o servicios
- Conocer el comercio, su entorno actual y el consumidor para definir estrategias comerciales eficientes
- Conocer la estructura y técnicas de un proceso de venta
- Conocer las herramientas TIC y desarrollar habilidades de planificación y organización comercial.
- Identificar expectativas y oportunidades profesionales
- Conocer medios y diseñar herramientas de búsqueda efectiva de empleo.
- Diseñar un plan de búsqueda efectiva de empleo
- Conocer las claves para superar procesos de selección.

Beneficiarios del programa formativo

- Mejora de la empleabilidad de los participantes a través del desarrollo de competencias profesionales y personales para las ventas así como la aplicación de soluciones TIC
- Desarrollo de destrezas y habilidades eficaces para la búsqueda activa de empleo.
- Desarrollo de competencias para la identificación de nuevas oportunidades de desarrollo profesional.
- Sensibilización en la necesidad de formación continua, como medio que permite ser competitivo en el mercado.

3.- Destinatarios

Jóvenes en desempleo de Salamanca que hayan estudiado Formación Profesional y tengan inquietud por mejorar sus competencias profesionales. Que se encuentren en búsqueda activa de empleo y estén inscritos en el Sistema de Garantía Juvenil.

Perfil del alumnado

Formación: Título de Formación Profesional básica, media o superior

Actitudes: Orientación a la mejora continua, ganas de aprender y proactividad hacia la búsqueda de oportunidades profesionales.

Además, se hace necesaria una gran capacidad de implicación durante los meses que dura el proyecto.

4.- Estructura del Programa Formativo

El programa se desarrolla en un total de 245 horas incluyendo las correspondientes a la dirección del mismo.

Las acciones de formación y tutorías suponen un total de 166 horas y las 59 horas restantes corresponden a las acciones relacionadas con la dirección del proyecto.

En el siguiente cuadro se especifica la estructura de horas/contenidos/método de impartición.

VENTAS Y SOLUCIONES TIC PARA EL COMERCIO					
	MÓDULOS	MATERIAS	Formación grupal online	Tutorías Individuales online	TOTAL
1.- EL COMERCIO	ENTORNO ACTUAL Y TENDENCIAS	El Sector El Mercado La Competencia Tendencias	16		16
	ESTRATEGIA COMERCIAL	Las 12 P del marketing en el comercio Los 5 sentidos en el comercio El comercio minorista omnicanal Merchandising offline y online La importancia de la logística	24		24
2.- LA VENTA	EL PROCESO DE VENTA	Conociendo al cliente Técnicas de venta offline y online Experiencia de Cliente La gestión de las relaciones con los clientes	16		16
3.- SOLUCIONES TIC	MARKETING DIGITAL Y HERRAMIENTAS	Ecosistema Digital Estrategias de Marketing Digital e-commerce Redes Sociales SEO SEM Herramientas TIC para el comercio CRM Métricas, Analítica y KPI	40		40
4.- EMPLEABILIDAD	EMPLEABILIDAD	El Curriculum Vitae La búsqueda activa de empleo Herramientas digitales para la búsqueda de empleo Demandas en perfiles, actitudes y competencias digitales La entrevista de trabajo	20	50	70
5.- PROYECTO	PROYECTO-presentaciones		9	50	59
TOTAL FORMACIÓN			125	100	225
DIRECCIÓN					20

5.- Metodología de formación

Este programa conforma un itinerario formativo que atiende al desarrollo de:

- **Conocimientos:** Fundamentos teóricos y prácticos en ventas y herramientas TIC, de desarrollo profesional y de búsqueda activa de empleo.
- **Habilidades** y destrezas para el desempeño de las función de ventas en el contexto actual, así como para afrontar con éxito la búsqueda activa de empleo
- **Actitudes** orientadas al desarrollo profesional y personal.

Todas las actividades del programa se desarrollarán en sesiones online de formación grupal y sesiones de tutorías individuales online, con una metodología activa y participativa que favorezca el aprendizaje significativo de los contenidos objeto de este programa formativo y el desarrollo de herramientas y recursos para la búsqueda activa de empleo.

Las sesiones de formación se desarrollarán de lunes a viernes, en horario de mañana y con una duración total de 4 horas diarias.

MODALIDADES DE IMPARTICIÓN

Formación Grupal: En un contexto de aprendizaje significativo, flexible, dinámico y participativo, se trasladará a los participantes los contenidos para que puedan integrar el conocimiento de manera sencilla y distendida

Workshops de venta para potenciar el aprendizaje y el desarrollo de destrezas y habilidades, los participantes pondrán en práctica las técnicas aprendidas en contextos de aprendizaje prácticos y significativos.

Tutorías individuales: Sobre empleabilidad que permitan a cada participante diseñar un plan individualizado de búsqueda activa de empleo. Así como tutorías relacionadas con la elaboración del proyecto final del programa

6.- Modelo de evaluación

El programa de entrenamiento integra dos tipos de evaluación, evaluación continua y evaluación final.

Evaluación Continua

Medición del nivel de adquisición de conocimientos durante el proceso de entrenamiento, como medio que nos permitirá adaptar o incidir en aquellas áreas en las que puedan estar teniendo dificultades sin perder de vista los objetivos formativos.

Evaluación Final

La evaluación final tiene el propósito de medir el nivel de conocimientos, habilidades y destrezas desarrolladas por los participantes para aplicar el modelo trabajado durante el programa formativo y una vez finalizado. Cada alumno presentará un proyecto final.

Para obtener del Certificado de asistencia el alumno deberá:

- ✓ Asistir al 80% de las sesiones de formación grupal.
- ✓ Asistir al 80% de las sesiones de tutorías individuales
- ✓ Realizar y superar el proyecto final del programa formativo.

Entregables: El alumnado deberá enviar a los tutores correspondientes:

- Documento con el proyecto final
- Currículum Vitae actualizado según lo trabajado en el programa

7.- Guía didáctica de los módulos formativos

BLOQUE I

EL COMERCIO

Objetivo - Conocer el contexto del comercio actual centrándose en las particularidades que rodea a este sector y en las tendencias. Así mismo, se trabajará sobre los aspectos claves a considerar a la hora de diseñar una estrategia comercial adaptada al momento actual

Contenido:

- El Sector
- El Mercado
- La Competencia
- Tendencias
- Las 12 P del marketing en el comercio
- Los 5 sentidos en el comercio
- El comercio minorista omnicanal
- Merchandising offline y online
- La importancia de la logística

BLOQUE II

LA VENTA

Objetivo: Conocer los elementos que intervienen en un proceso de venta.

Contenido:

- Conociendo al cliente
- Técnicas de venta offline y online
- Experiencia de Cliente
- La gestión de las relaciones con los clientes

BLOQUE III

SOLUCIONES TIC

Objetivo: Conocer los elementos del marketing digital que se deben aplicar en el comercio, así como herramientas TIC que pueden mejorar la eficiencia de cualquier comercio

Contenido:

- Ecosistema Digital
- Estrategias de Marketing Digital
- e-commerce
- Redes Sociales
- SEO
- SEM
- Herramientas TIC para el comercio
- CRM
- Métricas, Analítica y KPI

BLOQUE IV

EMPLEABILIDAD

Objetivo General:

Desarrollar las competencias necesarias para la búsqueda efectiva de empleo.

Objetivos Específicos:

Identificar expectativas y oportunidades profesionales

Conocer medios y diseñar herramientas de búsqueda efectiva de empleo. Diseñar un plan de

búsqueda Efectiva de empleo

Conocer claves para superar procesos de selección de capital humano.

Contenido:

- El Curriculum Vitae
- Preparación del proceso de búsqueda de empleo
- Diseño de un plan para la búsqueda efectiva de empleo
- El proceso de selección

8.- Material y recursos necesarios

Para el buen seguimiento del programa, cada participante debe contar:

- 1 ordenador con micrófono y cámara.
- Conexión a Internet de calidad (ADSL, Fibra o equivalente) para participar en el aula virtual.
- Acceso a la plataforma Blackboard Collaborate para seguir las clases online en directo

8.- Calendario

1	Diciembre			1	El Sector	2	El Mercado	3	La Competencia
	9:30-13:30								
2	Diciembre	6	7	8		9	Tendencias	10	Las 12 P del marketing en el comercio
	9:30-13:30	No lectivo							
3	Diciembre	13	14	15		16	Merchandising offline y online	17	La importancia de la logística
	9:30-13:30	Las 12 P del marketing en el comercio	Los 5 sentidos en el comercio	El comercio minorista omnicanal					
4	Diciembre	20	21	22	Experiencia de Cliente	23		24	
	9:30-13:30	Conociendo al cliente	Técnicas de venta offline y online				No lectivo (Navidad)		
No lectivo (Navidad)									
5	Enero	10	11	12		13	e-commerce	14	Redes Sociales
	9:30-13:30	Gestión de las relaciones con los clientes	Ecosistema Digital	Estrategias de Marketing Digital					
6	Enero	17	18	19	SEM	20	Herramientas TIC para el comercio	21	CRM
	9:30-13:30	SEO	SEM	SEM					
7	Enero	24	25	26	EMPLEABILIDAD	27	EMPLEABILIDAD	28	EMPLEABILIDAD
	9:30-13:30	Métricas, Analítica y KPI	EMPLEABILIDAD	EMPLEABILIDAD					
8	Febrero	31	1	2					
	9:30-13:30	EMPLEABILIDAD	PRESENTACIÓN PROYECTOS	PRESENTACIÓN PROYECTOS					

SESIONES ONLINE 4 h/día	HORAS
ENTORNO ACTUAL Y TENDENCIAS	16
ESTRATEGIA COMERCIAL	24
EL PROCESO DE VENTA	16
MARKETING DIGITAL Y HERRAMIENTAS	40
EMPLEABILIDAD	20
PRESENTACIÓN PROYECTOS	9
	125

*Las TUTORÍAS INDIVIDUALES se irán realizando a lo largo del curso