

VENDEDOR - OP. DE HERRAMIENTAS DE MARKETING Y VENTA DIGITAL

CONTENIDOS MINIMOS

Vendedor

El Vendedor está capacitado, de acuerdo a las actividades que se desarrollan en el perfil profesional, para vender productos y servicios, en tiempo y forma, de acuerdo a los re-querimientos del cliente, teniendo en cuenta los procedimientos de la empresa y aplicando las medidas de seguridad y cuidado del medio ambiente. Está en condiciones de: recepcionar y atender al cliente, contemplando sus necesidades de compra, ejecutando reglas de cortesía y controlando el tiempo de atención de acuerdo a los procedimientos pautados por la empresa; ejecutar la venta considerando los requerimientos del cliente y de acuerdo a los procedimientos de la empresa; mantener agendas, operar bases de datos; operar una venta a través de los medios de comunicación disponibles en la actualidad, y emplear eficazmente los servicios provistos sobre plataforma de Internet. El Vendedor podrá desempeñarse seleccionando con solvencia los procedimientos apropiados para la resolución de actividades propias de su tarea. Sabe determinar en qué situaciones debe recurrir al nivel superior jerárquico, de existir y posee responsabilidad sobre su propio aprendizaje y trabajo. Este profesional tendrá capacidad para actuar en el marco de un equipo de trabajo en el proceso de ventas, y estará en condiciones de insertarse en una Jerarquía organizacional.

Operador de herramientas de marketing y venta digital

El operador de herramientas de Marketing y Venta digital interviene en la ejecución de estrategias de promoción de productos y/o servicios, mediante el manejo de herramientas, plataformas y otros medios digitales adecuados a esos fines. Para realizar esta intervención el operador:

- Conoce y utiliza plataformas web orientadas a la promoción por medios electrónicos de comercialización.
- Selecciona herramientas, plataformas y medios de entorno digital

Usa las redes sociales como medio de promoción de su propia actividad profesional, de terceros y/o de la organización en la que se desempeña. Los recursos que habitualmente utiliza para realizar esta actividad son buscadores (google, Yahoo), plataformas de desarrollo, redes sociales (facebook, instagram, Twitter, LinkedIn), herramientas multimedia.

La presente oferta de capacitación laboral está dirigida a trabajadores/as, que ejercen diversas actividades de producción y/o servicios, que necesiten fortalecer su actividad profesional mediante el uso de medios digitales de promoción.