



FORMACIÓN ON LINE

# Comercial en Centros de Artes Marciales y Fitness

(30 hs)





## Indice

01/  
**Descripción**

02/  
**Objetivos y  
competencias**

03/  
**Contenidos**

04/  
**Evaluación**

## 01/ **Descripción**

El presente curso ha sido especialmente realizado para aprender a alcanzar el máximo rendimiento en tus ventas.

### **En sólo 1 mes, desde casa**

Gracias a su enfoque eminentemente práctico, conseguirás los conocimientos para ser un experto en Ventas y Marketing

Orientado a aprender a realizar ventas mediante la atención al cliente y el marketing, conocerás tus tareas como comercial y aprenderás a superar las objeciones de los clientes.

Dirigido a todo tipo de personas, que quieran adquirir conocimientos en ventas y marketing.

Hoy en día, no hay mejor ventaja, que aprender de forma on-line.



02/

## Objetivos y competencias

- Impartido y homologado por World Amateur Martial Arts international.
- Curso con Título Propio en Comercial de centros de Artes Marciales y Fitness.
- Ponte tu propio horario, ya que el curso es online.
- Podrás descargar parte del material.
- Al finalizar, recibirás un certificado de Comercial de centros de Artes Marciales y Fitness.

¿Qué beneficios aporta tener titulación en Comercial?

Ayudar a mejorar tus ventas y tu relación con los clientes para que mantengan los servicios que les das.

Aprender nuevas técnicas de marketing.

Conocer los tipos de ventas y como realizarlas.

Esta titulación te abrirá las puertas para trabajar en cualquier centro deportivo.



03/

## Contenidos

El curso consta de los siguientes módulos

---

### M. 01

¿Qué debe hacer un comercial de artes marciales o fitness?

Descripción del puesto

Funciones claves y Responsabilidades

Tareas diarias de un comercial-“To do list”

Que no debe hacer nunca un comercial

Atención al cliente

¿Qué es la atención al cliente?

Tres elementos claves en la atención al cliente

Mandamientos de atención al cliente

10 pasos para ser un buen relaciones públicas

Cómo rellenar la hoja de información

Seguimiento de leads

Marketing

¿En qué consiste el marketing?

Eventos especiales. Publicidad impresa

Colaboraciones con otros negocios

Ventas

Cómo recibir llamadas telefónicas

Cómo superar objeciones en las llamadas

Cómo hacer un tour de la Academia/Gimnasio

Números que necesitas hacer/saber

Psicología de las ventas

Técnicas de NPL para vendedores

Llamadas frías

Cómo persuadir. Cómo manejar objeciones

Cierre de ventas

Cómo conseguir referidos

---



04/

## Evaluación

Este curso solo se puede superar mediante una evaluación continua asíncrona.

Para lograr la certificación, el alumno debe realizar todas las actividades detalladas a continuación:

>01

**Completar el módulo de conceptos teóricos.**

>02

**Realizar el test evaluativo final.**

Al finalizar el curso, conseguirás un Diploma que te abrirá las puertas del mercado laboral, avalado.



\* Cursos homologados por World Amateur Martial Arts International





04/

## Evaluación

HORAS DE DEDICACIÓN

El curso se debe realizar a lo largo de 1 mes desde la fecha de la matrícula

- > Teoría aplicada: **25 horas**
- > Test autoevaluación: **5 horas**



¡MATRICULATE AHORA!

**Comercial en  
Centros de Artes  
Marciales y  
Fitness**  
(30 hs)