



AUTOMOCIÓN Y VENTAS · 2 UNIDADES DIDÁCTICAS · 9 ÁREAS

Técnico Comercial de Automoción

Venta de automóviles, atención al cliente, marketing, financiación, seguros, mecánica y conocimiento del sector de automoción.

ÁREA	ESTRUCTURA	MODALIDAD	INFORMACIÓN
Automoción y ventas	2 unidades didácticas	Flexible según convocatoria	Orientación personalizada

Formación para avanzar profesionalmente.

El programa proporciona los conocimientos, técnicas y recursos necesarios para ejercer funciones comerciales dentro del sector de la automoción.

Combina competencias de venta y comunicación con conocimientos de marketing, gestión, financiación, seguros, mecánica y funcionamiento del mercado del automóvil.

¿Qué aprenderás?

- Conocer el sector comercial y el papel del vendedor.
- Comprender los perfiles del cliente y del profesional de ventas.
- Aplicar técnicas de comunicación corporal, oral y escrita.
- Desarrollar el proceso de venta, la entrevista comercial y la negociación.

Un programa pensado para tu desarrollo.

Personas dinámicas y extrovertidas, con facilidad para transmitir confianza y gusto por el trato con el público.

Personas que desean desarrollar su carrera profesional y sus habilidades comerciales en el sector de automoción.

Acceso al programa

El documento no especifica requisitos académicos previos.

Ámbitos en los que podrás crecer.

La formación permite ampliar competencias y optar a funciones relacionadas con los siguientes perfiles y entornos profesionales.

- 01 Comercial de automoción
- 02 Vendedor/a de vehículos nuevos y usados
- 03 Concesionarios
- 04 Empresas de compraventa
- 05 Atención comercial y posventa

2 módulos para desarrollar una visión completa.

01 · Primera unidad didáctica

- Técnicas de venta
- Atención al cliente
- Marketing
- Sociología del automóvil
- Gestoría y tramitación
- Financiación
- Seguros

02 · Segunda unidad didáctica

- Mecánica y conocimientos del automóvil
- Seguridad activa y pasiva
- Electrónica, motores, transmisión, suspensión y dirección
- Concesionarios y compraventa
- Tasación de vehículos
- Distribución y venta
- Recepción, preparación y entrega del vehículo

Una estructura clara para avanzar a tu ritmo.

Materiales estructurados por módulos y temas para facilitar el aprendizaje.

Actividades para comprobar y consolidar los conocimientos adquiridos.

Pruebas vinculadas a los módulos del programa para valorar el progreso.

ACREDITACIÓN Y DIPLOMA



EN COLABORACIÓN CON



IUNIT es un Centro Universitario Español, con Número de Registro de Universidades, Centros y Títulos (RUCT) 28054816 , reconocido por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España, y cuya formación se enmarca en el ámbito del Espacio Europeo de Educación Superior.

Asimismo, IUNIT tiene el honor de estar Adscrito a la prestigiosa Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España) , reafirmando su compromiso con la excelencia académica, la calidad de la enseñanza y el rigor educativo.

Del mismo modo, IUNIT forma parte de la Institución Internacional SEK , organización educativa de reconocida trayectoria y presencia internacional, con actividad educativa en España y en diversos países de Latinoamérica y un legado histórico que se remonta al siglo XIX.

Este sólido respaldo institucional constituye una garantía de nuestro compromiso con una formación de calidad, orientada a la preparación de profesionales capaces de afrontar con solvencia los desafíos de un entorno académico y profesional en constante evolución.