

Práctica Profesionalizante

Técnico Superior en

Venta Directa

¡Tenemos una invitación
para tu organización!



Sobre Teclab

Instituto Superior adaptado al mundo digital

Nacimos con el objetivo de acercar una oferta académica de calidad buscando que la educación llegue a todos lados.

Tenemos 10 carreras innovadoras preparadas para que los alumnos se reciban con el conocimiento teórico y práctico imprescindible para desenvolverse en un ámbito laboral en constante cambio.

Ofrecemos



Carreras Oficiales
de **2 años**



Certificado
Intermedio Oficial
(Al completar el primer año de estudio)



Cursado
100% Online

Práctica Profesionalizante

La práctica profesionalizante es una materia que se realiza en una organización pública o privada. Le permite al estudiante conocer el mundo laboral y potenciar sus capacidades prácticas, al mismo tiempo que aporta su talento y conocimiento a la organización. Es la forma más segura de conocer nuevos talentos.

¿Qué beneficios se lleva tu empresa?

- **No** afronta costos de selección.
- **No** genera un vínculo laboral con el alumno.
- **No** son remuneradas.
- Tienen una duración de **4 meses**.
- Pueden ser en modalidad **presencial, remota o mixta**.
- Son **prácticas legales** contempladas por las Leyes de Educación Técnico Profesional N°26.058
- Teclab le otorga al estudiante un seguro de vida y accidentes **sin cargos a la empresa**.

¿Qué tipo de tareas pueden realizar nuestros estudiantes?

En la carrera de **Técnico Superior en Venta Directa** nuestros alumnos desarrollan las habilidades para cumplir, eficientemente, tareas como:



Administración



Comunicación



Gestión y Logística



Sistemas Informáticos



Tareas

Conocé cuáles son las tareas que nuestros estudiantes pueden cumplir para la carrera de “Técnico Superior en Venta Directa”

Técnico Superior en Venta Directa

- Elaboración y desarrollo de Catálogo de Ventas.
- Planificación comercial, en todas sus etapas.
- Contactación a potenciales clientes.
- Identificación de nuevas zonas de venta.
- Ejecución de campañas de promociones.
- Gestión de acciones de retención y fidelización de clientes.
- Participación en planes de capacitación y de reclutamiento de representantes de Venta Directa.
- Análisis del entorno y competencia del negocio, identificando oportunidades de mejora.
- Diseño de procesos comerciales.
- Asesoramiento para mejorar la experiencia del cliente en todas las etapas.
- Realización de presentaciones o demostraciones de producto.
- Investigación y obtención de información del mercado.
- Elaboración de presupuestos e indicadores de gestiones comerciales.
- Realización de reportes de gestión.
- Diseño, desarrollo y evaluación de programas de incentivos.
- Identificación de oportunidades de mejora en la gestión, para incrementar resultados
- Gestión integral de un negocio de venta directa digital.
- Elaboración de planes de formación de equipos de venta.

**Ante cualquier inquietud adicional,
no dudes en contactarnos:**

 011 56 32 0517

 practicaprofesionalizante@teclab.edu.ar

