

Nombre: D.N.I.:

COPIA DEL PROGRAMA PRESENTADO CON LA COMUNICACIÓN DE ACUERDO VENDEDORES TÉCNICOS DE EQUIPOS Y MATERIAL DE INFORMÁTICOS

Primer semestre (258 horas):

1. INTRODUCCIÓN. SISTEMAS LÓGICOS

- Introducción histórica a los ordenadores
- Algunas órdenes de magnitud
- El hardware y el software
- Historia de las máquinas. Las generaciones de ordenadores
- Empleo de los ordenadores
- Arquitectura básica de los ordenadores

2. LA UNIDAD DE PROCESAMIENTO

- La placa madre
- El procesador (cpu)
- La memoria del pc
- Buses del sistema de un ordenador

3. SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO

- Unidades de disquetes
- Unidades de disco duro
- Sistemas de discos intercambiables

Segundo semestre (258 horas):

4. DISPOSITIVOS DE E/S

- Los puertos
- El teclado. El ratón. El joystick
- El escáner. La tableta digitalizadora
- La tarjeta de sonido. Las tarjetas gráficas
- Los monitores
- La impresora
- El plóter
- El módem. La tarjeta isdn (rdsi)
- La tarjeta de red

5. REDES DE ÁREA LOCAL (LAN)

- Introducción a las comunicaciones
- Introducción a redes de área local
- Componentes hardware de una red lan
- Elementos hardware adicionales
- Topologías de redes lan
- Ethernet y fast ethernet
- Redes token ring
- Redes de fibra óptica (fdi)

6. SOFTWARE

- Las tareas de un sistema operativo
- Disk operating system (dos)
- Microsoft windows 98
- Microsoft windows nt. Windows 2000
- Linux
- Software de aplicación

7. COMERCIO ELECTRÓNICO

- Internet
- Comercio electrónico

Tercer semestre (156 horas):

8. TÉCNICAS DE VENTA

- Introducción al marketing
- Conceptos generales del marketing
- Tipos de marketing
- Determinantes y políticas de marketing
- Estrategias de marketing
- Decálogo del dirigente del marketing
- Concepto de la venta
- Teorías de venta
- La negociación
- Relación entre necesidades y productos
- Características técnicas, comerciales y psicológicas
- Ciclo de vida del producto
- El diálogo de venta
- La argumentación
- Objeciones
- Cierre de la venta
- Medios de pago: tipos, características
- Tratamiento de reclamaciones
- Empaquetado: tipos de productos, clases de empaquetado, presentación y adorno

9. INTRODUCCIÓN A LA ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

- «Merchandising»
- Origen y evolución
- Objetivos del «merchandising»
- Actores del «merchandising»
- La tienda
- Implantación de la tienda
- Distribución estética-ambientación
- Rentabilidad.

Cuarto semestre (156 horas):

10. INGLÉS BÁSICO.

- PRONUNCIATION (Pronunciación).
- ENGLISH GRAMMAR (Gramática Inglesa).
- IRREGULAR VERBS (Verbos irregulares).
- REGULAR VERBS (Verbos regulares).
- VOCABULARY (Vocabulario).

Nombre: D.N.I.:

**COPIA DEL PROGRAMA PRESENTADO CON
LA COMUNICACIÓN DE ACUERDO
VENEDORES TÉCNICOS DE EQUIPOS Y MATERIAL DE
INFORMÁTICOS**

Quinto semestre (156 horas):

15.ATENCIÓN AL CLIENTE.

- Comunicación interpersonal.
- La recepción del público.
- Métodos para conocer al cliente.
- Acogida telefónica.
- Diferencia entre quejas y reclamaciones.
- Organización de grupos.

Sexto semestre (156 horas):

1. NORMATIVA LABORAL Y PROFESIONAL.

- Desarrollo laboral. Conceptos básicos.
- Modalidades de contratación. Convenio colectivo. La Seguridad Social.
- Mercado de trabajo.
- La empresa.
- Salud laboral. Actividades y comportamientos saludables.
- Relaciones humanas.

2. UNIÓN EUROPEA.

- Los tratados de constitución de las Comunidades Europeas.
- Legislación laboral comunitaria.
- Derechos de los trabajadores.
- Política social. Defensa de la salud y seguridad en el trabajo.
- El fondo social europeo.
- Programas comunitarios de educación y formación.
- Iniciativas comunitarias de recursos humanos.
- Normativa comunitaria reguladora del reconocimiento de acreditaciones profesionales.