



## ASOCIADO

**Objetivo:** Capacitar al participante para especificar materiales, desarrollar proyectos y realizar ventas potenciales con el respaldo de la marca HTP.

**Modalidad:** El participante deberá acceder a cada sesión ONLINE, estudiar el contenido videograbado y aprobar satisfactoriamente cada evaluación con calificación mínima de 8.

### CONSULTOR COMERCIAL

#### CURSO 1

VENTA CONSULTIVA  
PRESENCIAL

**Objetivo:** Conocer las propuestas de valor que ofrece HTP, los factores que intervienen en el proceso de venta consultiva y seguimiento post-venta.

CONTENIDO	DURACIÓN	INSTRUCTOR
I. Proceso de venta consultiva	1 HORA	Arq. Rodrigo F. Sánchez Conde
II. Cotizador en línea	1 HORA	Ing. Mariana Oyarzabal Notario
III. Proceso de logística interna y externa	1 HORA	Arq. Ana Laura Huerta Martínez; Ing. Javier Guzmán Martínez

#### INFORMES Y REGISTRO

[www.termoplus.mx/capacitacion](http://www.termoplus.mx/capacitacion)

[termoplus.mx/consultor](http://termoplus.mx/consultor)

termoplus@termoplus | mariana.oyarzabal@termoplus.mx

T. 222 326 70 36 | Cel. 222 812 33 12