

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Dirección Comercial

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Al finalizar el curso se habrán adquirido todos los conocimientos necesarios sobre las diferentes formas que presentan las organizaciones comerciales, sobre la organización y gestión de la Fuerza de Ventas, sobre la captación de vendedores, sobre el proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes.

Contenido

- Tema 1: Organización comercial
- Tema 2: Selección de la fuerza de ventas
- Tema 3: Introducción de un nuevo vendedor
- Tema 4: Formación de la fuerza de ventas
- Tema 5: Sis
- Temas de compensación
- Tema 6: Técnicas de venta
- Tema 7: Internet y los negocios en la red
- Tema 8: El comercio electrónico