

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Dirección Comercial: Cómo Vender Más y Mejor

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

El objetivo que persigue el presente curso es dar las herramientas necesarias para dirigir comercialmente a través de los conocimientos básicos de Marketing, ventas y estudio de clientes, organizaciones comerciales, organización y gestión de la Fuerza de Ventas, captación de vendedores, proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes.

Contenido

Tema 1: Introducción al Marketing y Ventas

Tema 2: Organización Comercial

Tema 3: Selección de la Fuerza de Ventas

Tema 4: Introducción de un Nuevo Vendedor

Tema 5: Formación de la Fuerza de Ventas

Tema 6: Sis

Temas de Compensación

Tema 7: Técnicas de Venta

Tema 8: Satisfacción de las Necesidades de los Clientes

Tema 9: El Cuidado de los Clientes Existentes

Tema 10: La Relación con el Cliente

Tema 11: La Base de Datos de Marketing. ¿Qué se Entiende por Base de Datos de Marketing?

Tema 12: Modelos de Segmentación