

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Referencia:** ONV2CS3320-N

**Nombre:** DIRECCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

**Duración:** 250 horas

**Modalidad:** Teleformación

### Objetivos:

Nociones básicas sobre el comercio electrónico. Conocer las ventajas e inconvenientes que supone. Saber qué tipos de comercio electrónico existen. Saber en qué consisten las Webs 2.0 y sus características. Conocer las tiendas virtuales y los tipos que existen. Organizar correctamente un equipo de ventas. Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios. Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas. Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor. Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas. Organizar un proceso completo de captación de vendedores. Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas. Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran. Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio. Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación. Conocer los diferentes estilos de negociación que existen. Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas. Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente. Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

### Contenidos:

E-Commerce

UD1. El comercio electrónico

UD2. Compraventa electrónica

Dirección de ventas

UD1. Organización del equipo de ventas

UD2. Perfil y captación de vendedores

UD3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas

UD4. El proceso de venta

UD5. Previsión de venta y territorio de venta

UD6. Supervisión, motivación y gastos

UD7. Compensación y valoración del desempeño

UD8. Análisis del rendimiento de las ventas

Atención y fidelización de clientes

UD1. Cómo atraer y hacer clientes en internet

UD2. Técnicas para atraer clientes

UD3. Fidelización de clientes

Negociación comercial

UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales

UD2. El proceso de la negociación

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Referencia:** ONV2CS3320-N

**Nombre:** DIRECCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

**Duración:** 250 horas

**Modalidad:** Teleformación

UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador

UD4. Estrategias y técnicas de negociación