

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Determinación de la fuerza de ventas

Duración: 15h

Modalidad: Online

Objetivo

- Calcular y definir la fuerza de ventas y las características del equipo comercial de acuerdo con unos objetivos comerciales y presupuesto definidos previamente.

Contenido

1. Definición y conceptos clave.
2. Establecimiento de los objetivos de venta.
3. Predicción de los objetivos de ventas.
4. El sistema de dirección por objetivos.