



### FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

<b>Denominación de la Acción Formativa</b>	<b>DIRECCIÓN COMERCIAL</b>	
--	----------------------------	--

Descripción de la Acción Formativa		
<b>Modalidades:</b>	<b>A Distancia</b>	<b>On line</b>
<b>Nº de Horas:</b>	<b>80 horas</b>	<b>60 horas</b>
<b>Material:</b>	<b>Pack de formación, manual + CD</b>	

#### Objetivo del Curso

El objetivo de este curso es adquirir todos los conocimientos necesarios sobre la organización y gestión de la fuerza de ventas, sobre la captación de vendedores, sobre el proceso de venta, además de gestionar las relaciones con los clientes.

#### Contenidos

Organización Comercial. Selección de la Fuerza de Ventas. Introducción de un Nuevo Vendedor. Formación de la Fuerza de Ventas. Sistemas de Compensación. Técnicas de Venta. Internet y los Negocios en la Red. El Comercio Electrónico.



#### DIRECCIÓN COMERCIAL