



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Denominación de la Acción Formativa	DIRECCIÓN COMERCIAL	
--	----------------------------	--

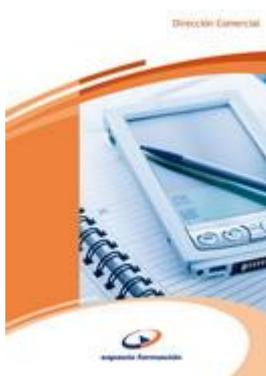
Descripción de la Acción Formativa		
Modalidades:	A Distancia	On line
Nº de Horas:	80 horas	60 horas
Material:	Pack de formación, manual + CD	

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