



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

| | | |
|--|---|--|
| Denominación de la Acción Formativa | DIRECCIÓN COMERCIAL: COMO VENDER MÁS Y MEJOR | |
|--|---|--|

| Descripción de la Acción Formativa | | |
|------------------------------------|----------|--------------------------------|
| Modalidades: | Online | A distancia |
| Nº de Horas: | 60 horas | 80 horas |
| Material: | | Pack de formación, manual + CD |

Objetivo del Curso

El objetivo que persigue este curso es el aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad, a través de contenidos concretos orientados a las personas con responsabilidad directiva en el área de ventas. Dotaremos al alumno de los conocimientos esenciales a tener en cuenta tanto en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso de dirección comercial, haciendo especial énfasis en la puesta en práctica de los mismos.

Contenidos

Introducción al Marketing y Ventas. 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. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes. El Cuidado de los Clientes Existentes. La Relación con el Cliente. La Base de Datos de Marketing. ¿Qué se Entiende por Base de Datos Marketing?. Modelos de Segmentación.



DIRECCIÓN COMERCIAL: COMO VENDER MÁS Y MEJOR



ProInnovación
Consultoría y formación



Avda. de Los Vegas, 50
Oficinas Vivadecor, 10 - 29006 - Málaga

Tlf.: 902 996 537
Email: info@proinnovacion.es
Web: www.proinnovacion.es