DIRECCIÓN COMERCIAL: CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR

Dirigido a:

Dirigido a directores/as comerciales, reponsables de ventas, gerentes, emprendedores, profesionales del marketing....

Objetivos:

El objetivo que persigue el presente curso es dar las herramientas necesarias para dirigir comercialmente a través de los conocimientos básicos de Marketing, ventas y estudio de clientes, organizaciones comerciales, organización y gestión de la Fuerza de Ventas, captación de vendedores, proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes.

Contenidos formativos:

Módulo 1: Atraer
Tema 1: Introducción al Marketing y Ventas
Módulo 2: Hacer Vender
Tema 2: Organización Comercial
Tema 3: Selección de la Fuerza de Ventas
Tema 4: Introducción de un Nuevo Vendedor
Tema 5: Formación de la Fuerza de Ventas
Tema 6: Sistemas de Compensación
Tema 7: Técnicas de Venta
Módulo 3: Satisfacer y Fidelizar
Tema 8: Satisfacción de las Necesidades de los Clientes
Tema 9: El Cuidado de los Clientes Existentes
Tema 10: La Relación con el Cliente
Tema 11: La Base de Datos de Marketing. ¿Qué se Entiende por Base de Datos de Marketing?
Tema 12: Modelos de Segmentación

Duración: 70 Horas

Fecha Inicio: 01-09-2025

Fecha Fin: 30-09-2025

Horario: -

GRUPO MARTÍNEZ Y ASOCIADOS
965 34 06 25
607 74 52 82
info@delfinformacion.es
www.delfinformacion.com
Desarrollo Comercial y Marketing

Lugar Impartición: Consultar

Precio: 525,00€

Descuentos: PRECIO UNICO

Tipo de Formación: Bonificable. Todos nuestros cursos son bonificables por la Fundación Tripartita.

Requisitos: Consultar

Calendario: Estamos actualizando el contenido, perdona las molestías.

** Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

** Si tienes cualquier duda, por favor llámanos al 965 34 06 25 o envíanos un WhatsApp al 607 74 52 82, te responderemos lo más rápido posible.*