

Curso

“GESTIÓN COMERCIAL, VENTAS Y MARKETING”

32 horas

OBJETIVO DEL CURSO

Formar buenos comerciales con conocimientos de marketing para conseguir mejorar las ventas de la empresa.

PROGRAMA

Modulo 1 GESTIÓN COMERCIAL

- El perfil del comercial vendedor
- Crear un departamento de ventas
- Dirigir un departamento de ventas
- Desarrollar una estrategia de ventas
- Tácticas para abrir todas las puertas
- Hablar y convencer a nuestros clientes
- Gestionar conflictos con clientes
- Cerrar las operaciones de ventas
- Herramientas de apoyo al departamento de ventas
- Venta on-line

Modulo 2 MARKETING

- Introducción y concepto de Marketing
- El Mercado
- La Investigación comercial
- La Planificación comercial
- El Producto
- El Precio
- La Distribución comercial
- La Comunicación comercial (publicidad, website, tienda on-line, redes sociales, RSC)

PONENTE Elias Grau

Economista. Máster en Dirección de Comercio Internacional (ESIC)

Amplia experiencia en dirección de empresas y en áreas de estrategia y planificación, International business, gestión comercial y marketing, innovación y mejora continua.