



Dirección Comercial: Cómo Vender Más y Mejor



Metodología de Estudio

La **formación online** es un sistema formativo que combina la metodología a distancia con las nuevas tecnologías, que elimina las barreras físicas o geográficas para hacer asequible la formación a todas aquellas personas que por diversas razones no pueden acceder a la misma, o no pudieron realizarlo en su momento.

Nuestra metodología permite realizar el estudio en base a las siguientes características:

- Campus ONLINE



- Contacto directo con el equipo docente:
 - Tutores
 - Profesores Especialistas



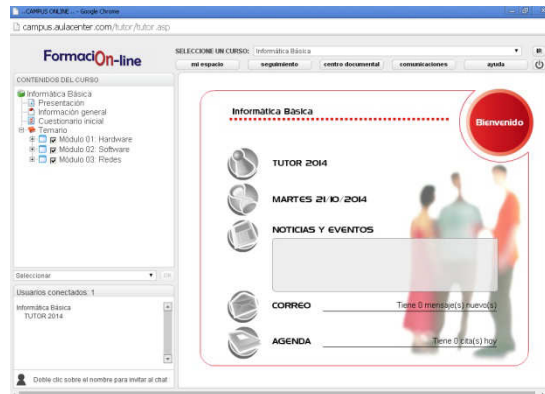


Campus

Nuestro campus virtual es la herramienta donde encontraras todo el contenido que necesitas para el estudio a través de Internet y la herramienta necesaria para contactar con el equipo docente.

Por medio de este campus puede seguir la formación desde cualquier lugar con acceso a Internet, manteniendo un contacto directo el cual te permite tener acceso a:

- Información general
- Cuestionarios
- Temario
- Correo
- Agenda
- Noticias y Eventos



Otras características

- Una vez superada la formación con éxito, recibirás el Título, donde se detallara el contenido del curso.



- El único requisito previo a tener en cuenta es ser mayor de 18 años.





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.

Temario

Modulo 1

Tema 1. Introducción al Marketing y Ventas

Modulo 2

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

Modulo 3

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





Recuerda que:

Puedes encontrarnos en:



<https://www.facebook.com/educatrafic>



<https://twitter.com/educatrafic>



www.educatrafic.es

Fundación educaTrafic

Calle Hermanos Gamba nº 14 local

50017 Zaragoza

