



Centro Studio 1

c/ victoria, 45- 29012 Málaga

Tlf. 952 652490

antonialopez@inforempresa.com



CURSO DE EXPERTO EN DIRECCION COMERCIAL Y FIDELIZACION DE CLIENTES

DURACIÓN 200 HORAS

MODALIDAD TELEFORMACIÓN

CURSO ACREDITADO POR EL CENTRO UNIVERSITARIO STA. ANA (ADSCRITO A LA UNIV. EXTREMADURA)

OBJETIVOS

Adquirir las técnicas mas actuales y prácticas para desarrollar eficazmente la acción comercial y, también, mejorar habilidades directivas, de relación y capacidad de mando que faciliten la óptima dirección de las fuerzas de venta.

Obtener una visión global del departamento de ventas dentro de una organización empresarial, desde la óptica de gestión y optimización de los recursos disponibles.

Adquirir los conocimientos y las herramientas de gestión propios de la dirección de ventas.

Desarrollar en el participante las habilidades directivas que le permitan crear y dirigir equipos de venta eficaces.

CONTENIDOS

MODULO I DIRECCION DE VENTAS

Tema I: Introducción. Gestión Ventas: Métodos efectivos.

Tema II: Estrategias y Objetivos Comerciales.

Tema III: Planificación de Ventas.

Tema IV: Dirección de Ventas.

Tema V: Motivación y Ventas.

Tema VI: Organización de un Equipo de Vendedores.

Tema VII: Claves para una gestión de éxito en las ventas.



Centro Studio 1

c/ victoria, 45- 29012 Málaga

Tif. 952 652490

antonialopez@inforempresa.com



MODULO II. COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

TEMA I: Introducción

TEMA II: La Comunicación no Verbal

TEMA III: La Venta

TEMA IV: La Comunicación Comercial

TEMA V: Comportamiento del Consumidor

TEMA VI: El Consumidor

MODULO III: TECNICAS DE CAPTACION DE CLIENTES

Tema I: Captar Clientes.

Tema II: Marketing Directo

Tema III: Identificar, captar y retener a los clientes : CRM en la empresa.

Tema IV: Metodología profesional: Técnicas de Ventas.

MODULO IV. TECNICAS DE VENTAS

Tema I: Psicología del Cliente.

Tema II: Análisis del Vendedor.

Tema III: La Comunicación no verbal.

Tema IV: Técnicas de Venta.

Tema V: Descubrimiento de Necesidades.

Tema VI: La demostración.

Tema VII: Las Objeciones y su tratamiento.

Tema VIII: El Cierre de la Venta.

Tema IX: Atención al cliente y Seguimiento postventa.