

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



GESTIÓN COMERCIAL

Modalidad:

presencial con una duración 12 horas

Objetivos:

-Dirigir, gestionar y liderar equipos comerciales.-Conocer e implementar técnicas de ventas y promociones.-Desempeñarse en direcciones gerenciales de nivel medio, dirección de departamentos.-Crear y materializar ideas innovadoras.-Desarrollar e implantar planes de comunicación interna y externa de las organizaciones.-Desarrollar la creatividad personal de cara a un mejor rendimiento profesional y corporativo.-Estudiar, analizar e implementar e-Business.

Contenidos:

- 1 - Comunicación de Enfoque Directo a Ventas
- 2 - Las Entrevistas Comerciales/Ventas
- 3 - Técnicas de Negociación Comercial
- 4 - Comportamiento del Consumidor
- 5 - El Servicio de Atención al Cliente
- 6 - La Gestión de la Cartera de Clientes
- 7 - Hablar en Público

