



Área de
Gestión Empresarial

Código - GE8

Técnicas y Estrategias de Ventas

Descripción

Tener los conocimientos mínimos y necesarios para que los responsables de los departamentos de ventas establezcan estrategias de ventas apropiadas en los mismos para el correcto funcionamiento del equipo comercial.

El principal objetivo del curso es proporcionar al alumnado los sistemas de trabajo adecuados para gestionar, dirigir y administrar estrategias óptimas que consigan los mejores resultados en un proceso de venta.

Dirigido a...

Para todas aquellas personas de organizaciones empresariales que ocupen puestos relacionados con la dirección de equipos de ventas o para los propios comerciales pertenecientes a un equipo

Temario

- Introducción
- La venta personal
- El vendedor
- Áreas funcionales
- La dirección de ventas
- La estrategia de ventas
- La administración de ventas

 N° de Horas

40 horas

Metodologías



Titulación Otorgada

Curso de Técnica y estrategia de ventas

 Título emitido por




International Dynamic Advisors