



TÉCNICAS DE VENTAS (60 horas)

OBJETIVOS

Por medio del aprendizaje de las técnicas modernas de ventas se capacita a comerciales, vendedores, representantes, directores de ventas y directores comerciales en esta profesión, el objetivo final consiste también en la actualización de conocimientos, incluyendo el aprendizaje de la aplicación CRM más popular.

MÉTODO

Temas multimedia, lecturas y test conforman un curso ameno y sencillo de realizar

CONTENIDO

ASPECTOS BASICOS

1 Productos

2 El ciclo de vida del producto

3 El cliente

4 El proceso de administración de ventas

5 Factores que afectan a las ventas

5-L Lectura

5-T Test

LA ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

6 El departamento de ventas

7 Planificación de las ventas

8 Administración de las relaciones con el cliente

9 El CRM y el Marketing transaccional

10 Requisitos para implantar con éxito un CRM

11 Indicadores de un CRM

12 Implementación de un CRM

12-L Lectura

12-T Test

CRM

13 Elegir un CRM

14 Suma CRM

15 Contactos

16 CRM para comerciales

17 CRM director comercial

18 CRM atención al cliente

19 CRM email marketing

LA NEGOCIACION COMERCIAL

20 La negociación comercial

20-L Lectura

20-T Test

TECNICAS DE VENTAS

21 Técnicas de ventas

22 Las fases de las ventas

22-L Lectura

22-T Test

LA FUERZA DE VENTAS

23 La fuerza de ventas

23-L Lectura

23-T Test

COMERCIO ELECTRONICO

24 Comercio electrónico

24-L Lectura

24-T Test

25 Tiendas online

26 Tiendas online 2

27 Tiendas online 3

28 Medios de cobro

Examen Técnicas de ventas

Manual de técnicas de ventas