

Ficha técnica MarketPlace

Curso: Organización de procesos de venta.

Título

Organización de procesos de venta.

Área temática (opciones: gestión / emprender / internacional / empleo / idiomas / tecnología / otros)

Otros.

Modalidad impartición (opciones: continua / fecha impartición)

Continua

Localidad (opciones: n/a / localidad concreta)

n/a

Fecha inicio (opciones: n/a / dd/mm)

n/a

Duración

60 horas

Precio (opciones: n/a / precio)

450 €.

Moneda (opciones: n/a / tipo moneda)

n/a

Forma de pago (opciones: paypal / transferencia / bonificada)

n/a

Matriculación (opciones: directa / selección)

Directa

Eslogan del curso

Conoce la estructura del entorno comercial.

Dirigido a:

Este curso está pensado para profesionales que desean aumentar sus competencias en el proceso de venta. Especialmente enfocado para ejecutivos del área comercial, autónomos, y personas interesadas en la especialización de la operativa comercial y sus actuaciones.

Breve descripción

Con este curso identificarás y valorarás los datos de tu cartera de clientes potenciales y reales para ejecutar un plan de actuación comercial exitoso. Además, ejecutarás una estrategia bajo la normativa aplicable en materia de comercios teniendo en cuenta elementos clave como: costes comerciales, de fabricación, costes de visitas y contacto, costes derivados de promociones; así como el cálculo de los mismos y la importancia que supone para la emisión de los presupuestos de tu empresa.

Aprendizajes

- Alcanzar una visión general del entorno comercial actual.
- Conocimiento de la estructura y funcionamiento de los procesos relacionados con la venta.
- Mayor eficiencia en tu labor de venta.
- Ofrecer un servicio de mejor calidad.

Certificados

Certificado de aprovechamiento de CEOE Formación.

Metodología

Acceso al aula virtual durante 6 semanas, con una distribución aproximada de 10 horas semanales (2 horas diarias de lunes a viernes), con apoyo experto de tutor virtual, combinando acceso a material multimedia, participación en foros y debates, y elaboración de actividades.

Al tratarse de una acción formativa en modalidad teleformación, el participante, para el desarrollo de la misma, necesita únicamente un ordenador o dispositivo multimedia. De esta forma no es necesario que el alumno se desplace a ningún centro, realizando la actividad a través del aula virtual.

Cursos relacionados

- Aplicaciones de técnicas de venta.
- Venta on line.

Ficha técnica MarketPlace

Curso: Organización de procesos de venta.

Tutor virtual (opciones: sí / no)

Sí

Perfil del tutor virtual:

Titulado Universitario con formación metodológica y experiencia docente en la docencia a través de aula virtual, apoyado por un departamento de pedagogía altamente cualificado y actualizado.

Tutor presencial (opciones: sí / no)

No

Perfil del tutor presencial:

n/a