

DIRECCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA



Área: General
Modalidad: Teleformación
Duración: 125 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Nociones básicas sobre el comercio electrónico
Conocer las ventajas e inconvenientes que supone
Saber qué tipos de comercio electrónico existen
Saber en qué consisten las Webs 2.0 y sus características
Conocer las tiendas virtuales y los tipos que existen " "
Organizar correctamente un equipo de ventas.
Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor.
Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas.
Organizar un proceso completo de captación de vendedores.
Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas.
Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran.
Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio.
Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas.
Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

CONTENIDOS

E-Commerce
UD1. El comercio electrónico
UD2. Compraventa electrónica
Dirección de ventas
UD1. Organización del equipo de ventas
UD2. Perfil y captación de vendedores
UD3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas
UD4. El proceso de venta
UD5. Previsión de venta y territorio de venta
UD6. Supervisión, motivación y gastos
UD7. Compensación y valoración del desempeño
UD8. Análisis del rendimiento de las ventas
Atención y fidelización de clientes
UD1. Cómo atraer y hacer clientes en internet
UD2. Técnicas para atraer clientes



UD3. Fidelización de clientes

Negociación comercial

UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales

UD2. El proceso de la negociación

UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador

UD4. Estrategias y técnicas de negociación