

## GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL



**Área:** General  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 100 h  
**Precio:** Consultar

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

### OBJETIVOS

Aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

### CONTENIDOS

UD1. Gestión de la Venta y su Cobro. Atención de Quejas y Reclamaciones.

- 1.1. La gestión comercial.
  - 1.2. La relación con el cliente.
  - 1.3. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.
- UD2. Herramientas de la Gestión Comercial. Seguimiento Después de Eventos.

- 2.1. El plan de marketing como herramienta de gestión.
  - 2.2. La gestión comercial.
  - 2.3. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.
  - 2.4. La comunicación en marketing.
- UD3. Marketing Directo.

- 3.1. El marketing directo como parte del plan de marketing.
  - 3.2. El plan de marketing directo.
  - 3.3. Estrategias de interacción con los clientes.
- UD4. Marketing Digital. Utilización de las Redes Sociales y Otras Herramientas Web en la Gestión Comercial y de Marketing.

- 4.1. La web 2.0 en la empresa.
- 4.2. Marketing en medios sociales - crear contenidos y conversar.
- 4.3. Marketing en medios sociales - escuchar y medir.