



TECNICAS DE VENTA Y MARKETING

TEMARIO

Origen, administración y función de las Ventas: Ventas personales, reclutamiento del personal, personal de ventas. Proceso de selección de candidatos, guía de entrevistas. Diseño de programa de ventas y administración del equipo. Dirección y motivación mediante la supervisión. Planeación y trabajo diario del vendedor.

Planeación de Ventas: Administración y dirección ventas. Fases del proceso del control de ventas.

Técnicas de cierre de ventas: Motivación en el entorno del asesor comercial. Ventas por teléfono. Herramientas de marketing.

Nociones Generales de Marketing: Destinado a toda la comunidad. Se orienta principalmente a todas aquellas personas que se desempeñen o deseen desempeñarse en funciones relativas a departamentos comerciales, ventas y telemarketing de grandes, medianas, pequeñas empresas.

DESTINADO A

El curso se encuentra abierto a toda la comunidad. Se orienta principalmente a todas aquellas personas que se desempeñen o deseen desempeñarse en funciones relativas a departamentos comerciales, ventas y telemarketing de grandes, medianas, pequeñas empresas y comercios, así como también quienes quieran empezar a desarrollar su formación en Marketing digital.

No es obligatorio tener completo Secundario ni Bachiller.

OBJETIVO

Esta capacitación te enseñará nuevas estrategias de ventas, a diseñar un plan de marketing para poder implementar o asesorar a cualquier empresa, pyme o emprendimiento, para mejorar su posicionamiento en el mercado.

Al finalizar, podrás realizar las siguientes Especializaciones:

- Entrenamiento en Ventas y Atención al Público.
- Marketing Digital.