

CURSO ONLINE DE FORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS



180,00 € - 250,00 €

Marketing se entiende como el conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio. Debido a la gran importancia que actualmente adquieren los hábitos consumistas de la población, es fácil equiparar dicha importancia con la del desarrollo del marketing. Por ello, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para las operaciones de ventas y para adentrarnos en los equipos comerciales, pues no cabe duda del beneficio que reporta a una organización la existencia de un equipo de trabajo.

Categorías: [Cursos online](#), [Formación Empresarial](#) |

INFORMACIÓN

Duración	40 h
Modalidad	Online

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

TEMA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing.
2. La función del marketing en el sistema económico.
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa. Las tendencias actuales en el marketing.
4. Marketing y dirección estratégica.

TEMA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES.

1. El reclutamiento del vendedor.
2. El proceso de selección de vendedores.
3. Sistemas de retribución de vendedores.
4. La acogida del vendedor en la empresa.
5. Marketing y dirección estratégica.

TEMA 3. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL.

1. Evaluación del desempeño comercial.
2. Las variables de control.
3. Los parámetros de control.
4. Los instrumentos de control.
5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial.
6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.

TEMA 4. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS.

1. Necesidad de la formación del equipo.
2. Modalidades de la formación.
3. La formación inicial del vendedor.
4. La formación permanente del equipo de ventas.

