



DOCTOR OLÓRIZ 2, 1ºA
GRANADA 18012
tel. 900 44 22 44
fax 900 10 17 99
email info@grupo2000.es
web www.grupo2000.es



Dirección Comercial (Incluye Manual Habilidades Directivas)



Modalidad: Distancia

Duración: 80 h

Objetivos:

- Aprender a organizar un equipo de ventas y conocer las tareas más importantes de un buen vendedor, así como sus cualidades.
- Conocer las características que una empresa debe reunir para que se considere una buena organización, así como la importancia de la planificación, ejecución y valoración dentro del proceso de dirección de ventas.

Módulo 1: Dirección Comercial 1ª Parte

TEMA 1. Organización Comercial
TEMA 2. Selección de la Fuerza de Ventas
TEMA 3. Introducción de un Nuevo Vendedor
TEMA 4. Formación de la Fuerza de Ventas

MÓDULO 2: Dirección Comercial 2ª Parte

TEMA 5. Sistemas de Compensación
TEMA 6. Técnicas de Venta
TEMA 7. Internet y los Negocios en la Red
TEMA 8. El Comercio Electrónico

Glosario

Bibliografía