



PLAN DE ESTUDIO



MARKETING Y VENTAS

DURACIÓN: 4 MESES (48 HORAS CÁTEDRAS)

OBJETIVO:

Esta capacitación te enseñara 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.

MODALIDAD DE CURSADO

- Virtual
- Semi Presencial
- Presencial - Virtual
- Presencial

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. Podrá Identificar y mejorar sus habilidades interpersonales, técnicas de ventas, resolución de conflictos y manejo de objeciones, con el fin de comprender y advertir con éxito las necesidades del cliente, para potenciar y aumentar el cierre efectivo de las Operaciones Comerciales.

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.

CONVENIOS DE CERTIFICACIÓN



CONTACTO



11 2700 8241



info@icef.com.ar



www.icef.com.ar

CERTIFICACIONES

- Certificación Nacional **ICEF**
- Certificación Internacional **Agencia Universitaria DQ**
- Equivalencia de créditos: **16 ECTS**