

MÓDULO FORMATIVO: GESTIÓN COMERCIAL

La Gestión Comercial es un proceso. Cada organización tiene su propio proceso comercial donde están involucradas todas las personas que la forman.

Si queremos orientar la empresa hacia el cliente y aumentar nuestra rentabilidad, resulta fundamental que cada integrante de la organización tome conciencia de qué parte de responsabilidad tiene en el proceso comercial y en qué hitos concretos del proceso participa.

A través de estos talleres vamos a trabajar el proceso de la venta desde todos los ámbitos y personas involucradas en ella.

SESION 26 MARZO 2019 (15:30 a 19:30 horas)

Contenido

- Planificación comercial.
- Claves de la venta.
- Acción de prospección.
- Acción de conquista.

SESION 28 MARZO 2019 (15:30 a 19:30 horas)

Contenido

- Acción de crecimiento comercial.
- Acción de defensa ante amenazas.
- Conclusiones.

TUTORIAS PERSONALIZADAS

- 4 horas de tutoría individualizada a convenir individualmente
- Contenido: Aplicación de conceptos tratados en situación concreta de cada empresa.