

Dirección Comercial

Índice

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

Objetivos

Al finalizar el curso se habrán adquirido todos los conocimientos necesarios sobre las diferentes formas que presentan las organizaciones comerciales, sobre la organización y gestión de la Fuerza de Ventas, sobre la captación de vendedores, sobre el proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes.