

DIRECCIÓN COMERCIAL: CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR

Precio del curso	Asociados 77 €	No asociados 90 €
Modalidad	Online	
Duración	30 Horas	
Categoría	Formación continua	

Los requisitos en materia de formación exigidos por la **Dirección General de Seguros** a todas las personas que participan en la Mediación de seguros permiten que los consumidores y usuarios obtengan un servicio de calidad. Con este curso tanto los empresarios como los trabajadores del Sector, estarán cumpliendo con las obligaciones de **FORMACIÓN CONTINUA** establecidos legalmente.

OBJETIVOS	<p>OBJETIVOS GENERALES.-</p> <p>El objetivo que persigue este curso es aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad, a través de contenidos concretos orientados a las personas con responsabilidad directiva en el área de ventas. Conocimientos esenciales en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso de dirección comercial, haciendo especial énfasis en la puesta en práctica de los mismos.</p>
CONTENIDO	<p>TEMA 1.- INTRODUCCIÓN AL MARKETING Y VENTAS</p> <p>TEMA 2.- ORGANIZACIÓN COMERCIAL</p> <p>TEMA 3.- SELECCIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS</p> <p>TEMA 4.- INTRODUCCIÓN DE UN NUEVO VENDEDOR</p> <p>TEMA 5.- FORMACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS</p> <p>TEMA 6.- SISTEMAS DE COMPENSACIÓN</p> <p>TEMA 7.- TÉCNICAS DE VENTA</p> <p>TEMA 8.- SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES</p> <p>TEMA 9.- EL CUIDADO DE LOS CLIENTES EXISTENTES</p> <p>TEMA 10.- LA RELACIÓN CON EL CLIENTE</p> <p>TEMA 11.- LA BASE DE DATOS DE MARKETING. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR BASE DE DATOS MARKETING?</p>

	TEMA 12.- MODELOS DE SEGMENTACIÓN
--	--