



Curso de Dirección comercial en la empresa

OBJETIVOS

Dominar los procesos y desarrollar las capacidades necesarias aplicadas a la dirección comercial, haciendo especial hincapié en la dirección de ventas, atención y fidelización al cliente y negociación comercial

TEMARIO

Dirección de ventas

- Organización de equipo de ventas
- Perfil y captación de vendedores
- Selección, socialización y formación de equipos de ventas
- El proceso de venta
- Previsión de demanda y territorios de venta
- Supervisión, motivación y gastos
- Compensación y valoración del desempeño
- Análisis del rendimiento de las ventas

Atención y fidelización al cliente

- Procesos de atención al cliente/consumidor
- Calidad en la presentación del servicio de atención al cliente
- Aspectos legales en la relación con la atención al cliente

Negociación comercial

- La negociación comercial
- El proceso de la negociación comercial
- Desarrollo de la negociación

E-Commerce

- Fundamentos del e-commerce
- Modelos de negocio: tiendas multimarca, exclusivas, outlet.
- Tipos de transacciones electrónicas (B2B, B2C, B2B2C)
- La tienda. Diseño y usabilidad
- Fidelización
- Medios de pago

METODOLOGÍA

Nuestra metodología de aprendizaje permite crear un entorno de aprendizaje que el propio alumno podrá autogestionar y adaptar a sus necesidades, siendo este un modelo completamente flexible. La versatilidad de recursos pedagógicos unidos a la amigabilidad del Campus, hacen de nuestra Escuela y del Grupo SLG Formación, la mejor opción para tu desarrollo formativo y profesional para aquellos alumnos que necesitan ir adaptando el proceso a sus necesidades, sin depender de horarios, plazos ni nada que impida la total adaptación del programa a sus necesidades.

Aunque el alumno no esté sometido a la rigidez de horarios y clases, si contará con un acompañamiento, su Coordinador, que lo guiará durante su proceso formativo para poder resolver cada cuestión.

SALIDAS LABORALES

Director de ventas
Director de e-Commerce.
Responsable de SEM.
Content manager o content curator.
Gestor de comunicación digital.
Community manager.

Nuestros recursos metodológicos:

Planificación formativa de que hacer durante el Máster para un correcto desarrollo.
Vídeos grabados didácticos del profesorado sobre las distintas materias.
Videoconferencias y Master Class en diferido con expertos consagrados en la materia
Manuales con el contenido de cada materia
Foros de debate temáticos
Pruebas de evaluación online

CREDITOS

Créditos: 10 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)
Titulación: Escuela Politécnica Internacional SLG
Universidad Antonio de Nebrija (80 euros de tasas)

