

DIRECCION COMERCIAL

15
HORAS

DESCRIPCIÓN

La dirección comercial está considerada actualmente una de las principales funciones de la empresa, ya que la competitividad de la empresa viene en gran medida marcada por la actividad que el equipo comercial desarrolle.

En este curso se analizan las tareas, las funciones y la misión del director comercial, y la forma óptima en que puede organizar y coordinar la actividad de la fuerza comercial antes, durante, y después de la venta. El objetivo es establecer el papel de la dirección comercial, su importancia, sus tareas y su misión dentro de la empresa.

OBJETIVOS

Establecer el papel de la dirección comercial, su importancia, sus tareas y su misión dentro de la empresa. Tener claro la importancia de la red de ventas, sin olvidar la importancia del plan comercial y la planificación para el proceso de trabajo.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LA RED DE VENTAS

- Director de ventas - Equipo de ventas - Análisis y conocimientos de los hechos - Planificación de la venta - Organización de la venta - Análisis de la clientela - El concepto de misión y objetivos - Decisiones estratégicas de la venta activa

UNIDAD 2: EL PLAN COMERCIAL. PLANIFICACIÓN

- El plan de marketing - Definición del plan de marketing - Contenido del plan de marketing - Normas básicas para la elaboración de un plan