

# DIRECCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

SKU: EVOL-1816-VNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Administración y Oficinas](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [125](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### Objetivos

- Nociones básicas sobre el comercio electrónico
- Conocer las ventajas e inconvenientes que supone
- Saber qué tipos de comercio electrónico existen
- Saber en qué consisten las Webs 2.0 y sus características
- Conocer las tiendas virtuales y los tipos que existen "
- Organizar correctamente un equipo de ventas.
- Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
- Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
- Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor.
- Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas.
- Organizar un proceso completo de captación de vendedores.
- Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas.
- Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran.
- Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio.
- Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
- Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
- Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas.
- Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
- Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

### Contenidos

E-Commerce

UD1. El comercio electrónico

UD2. Compraventa electrónica



Dirección de ventas

- UD1. Organización del equipo de ventas
- UD2. Perfil y captación de vendedores
- UD3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas
- UD4. El proceso de venta
- UD5. Previsión de venta y territorio de venta
- UD6. Supervisión, motivación y gastos
- UD7. Compensación y valoración del desempeño
- UD8. Análisis del rendimiento de las ventas

Atención y fidelización de clientes

- UD1. Cómo atraer y hacer clientes en internet
- UD2. Técnicas para atraer clientes
- UD3. Fidelización de clientes

Negociación comercial

- UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales
- UD2. El proceso de la negociación
- UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador
- UD4. Estrategias y técnicas de negociación

