

PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

SKU: EVOL-1128-VNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Administración y Oficinas](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [20](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Aplicar técnicas de organización de las acciones de venta a partir de parámetros comerciales definidos en una planificación y el posicionamiento del pequeño negocio.

Contenidos

1. Organización de la actividad de ventas.
2. La cartera de clientes. Clasificación y tratamiento.
3. Utilidades y prestaciones de las herramientas informáticas y ofimáticas para la gestión de clientes.
4. Estrategia de ventas.
5. Habilidades sociales en el trato con el cliente.

