

GESTIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA RED DE VENTAS

SKU: EVOL-2926-VNO-B | Categorías: [COMERCIO Y MARKETING](#), [Marketing](#), [Publicidad y Comunicación](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [20](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Determinar el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las distintas relaciones con la red de venta Realizar presentaciones de distintos tipos de productos y servicios a la red de venta, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación.

Contenidos

1. Red de ventas.
2. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas.
3. Técnicas de motivación a vendedores.
4. Formación a vendedores y prescriptores.

