GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL

SKU: EVOL-3427-VNO-A | **Categorías:** INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES, Redes Sociales

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 100

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Gestión de ventas, Marketing Directo y utilización de Redes Sociales en la Gestión Comercial

Objetivos

- Aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

Contenidos

UD1. Gestión de la Venta y su Cobro. Atención de Quejas y Reclamaciones.

1.1. La gestión comercial.

1.2. La relación con el cliente.

1.3. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.

UD2. Herramientas de la Gestión Comercial. Seguimiento Después de Eventos.

2.1. El plan de marketing como herramienta de gestión.

2.2. La gestión comercial.

2.3. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.

2.4. La comunicación en marketing.

UD3. Marketing Directo.

3.1. El marketing directo como parte del plan de marketing.

3.2. El plan de marketing directo.

3.3. Estrategias de interacción con los clientes.

UD4. Marketing Digital. Utilización de las Redes Sociales y Otras Herramientas Web en la Gestión Comercial y de Marketing.

4.1. La web 2.0 en la empresa.

4.2. Marketing en medios sociales - crear contenidos y conversar.

4.3. Marketing en medios sociales - escuchar y medir.

Quizá te interese este curso: MARKETING Y RR.HH.

o este otro: COMUNICACIÓN, MARKETING E IMAGEN CORPORATIVA

Síguenos en: Instagram