

AF | 20216

Liderazgo comercial

DIRIGIDO A

Cualquier persona que quiera mejorar sus habilidades comerciales y de atención al cliente.

OBJETIVOS

- Aprender los conceptos básicos, características, funciones y habilidades que debe tener un líder o ejecutivo comercial para poder desarrollar su trabajo diario de una forma más eficiente y obtener mejores resultados a corto o largo plazo.

CONTENIDOS

- Introducción.
- El papel del líder comercial.
- Pasos para ser un líder comercial.
- Impacto de la mercadotecnia en la comercialización.
- Impacto financiero de las acciones comerciales.
- Administración del tiempo.
- Consolidación.
- El liderazgo.
- Organización comercial.
- La planificación comercial.
- La venta y su tratamiento.
- La oratoria y su estructura.



Duración

30 horas



Modalidad

Teleformación