



Educación para la vida
es aprender sin pretextos.

**QUITA LA PAUSA Y DALE PLAY
A LO QUE QUIERES.**

DIPLOMADOS - CURSOS - TALLERES

ACTUALIZACIÓN

**NUEVOS
CONOCIMIENTOS**

**HOBBIES
Y SENIORS**

CURSO GESTIÓN COMERCIAL

DESCRIPCIÓN

Busca comprender la sinergia entre lo estratégico del mercadeo y lo táctico de la gestión de la fuerza de ventas, al igual que las técnicas propias de la venta.

METODOLOGÍA

El curso se desarrollará mediante un proceso de construcción colectiva del aprendizaje, los conceptos, conocimientos, habilidades y destrezas se desarrollan con la participación activa de los asistentes. El docente será un guía, orientador y facilitador del proceso

CONTENIDO

- Venta personal
- Administración de ventas
- El gerente de ventas
- La administración de un territorio de ventas
- Métodos de pronósticos de ventas
- Cuota de ventas
- Planeación del esfuerzo de ventas
- Organización de la fuerza de ventas
- Liderazgo en ventas y plan de incentivos.

DIRIGIDO A

Interesados en áreas que involucren actividades comerciales o de mercadeo, que deseen aprender, profundizar y actualizarse en herramientas del mismo enfoque.

Profesionales en Mercadeo y Publicidad, Administración de Empresas, Negocios, Empresarios o afines.

PERFIL DEL ESTUDIANTE

Magister en Gerencia de Mercadeo con experiencia en la creación, direccionamiento y gestión de los canales moderno, institucional, industrial, tradicional y gubernamental. Con desarrollos en estrategias de negociación y planeación empresarial desde las áreas de compras, comercial y de mercadeo.

TÍTULO QUE OTORGA:

Certificado: Curso Gestión Comercial

Asistencia mínima: cinco (5) sesiones.