FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2CT0265
Nombre: Determinación de la fuerza de ventas
Duración: 15 horas
Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Calcular y definir la fuerza de ventas y las características del equipo comercial de acuerdo con unos objetivos comerciales y presupuesto definidos previamente.

Contenidos:

1. Definición y conceptos clave.

2. Establecimiento de los objetivos de venta.

3. Predicción de los objetivos de ventas.

4. El sistema de dirección por objetivos.