FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2CT2138
Nombre: Dirección comercial y logística comercial
Duración: 15 horas
Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Clasificar la información sobre clientes, productos/servicios, precios, posición entre otros siguiendo un criterio de relevancia de las variables para el plan de ventas y los objetivos comerciales de la organización Diseñar una base de datos de clientes sencilla que permita estructurar la información obtenida durante el desarrollo de una actividad o actuación comercial utilizando una aplicación informática que permita registrar, tratar, analizar y presentar posteriormente los datos.

Contenidos:

1. Planificación y estrategias comerciales.

2. Promoción de ventas.

3. La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios.

4. Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales.

5. Redes al servicio de la actividad comercial.