



utc

CURSO

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Reconocimiento avalado por la Universidad Tres Culturas

Modalidad Autogestivo

CURSO

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN



Duración del Curso

15 horas



Perfil del Participante

Este curso está dirigido a aquellas personas interesadas en establecer estrategias para comercializar algún producto o servicio de manera efectiva.

Objetivo



El participante analizará los principios básicos del proceso de ventas y la administración de la fuerza de ventas, así como su relación con los objetivos del negocio para desarrollar estrategias orientadas a la satisfacción de las necesidades cambiantes del mercado y desarrollar las competencias para negociación.



Programa Formativo

- Planeación de ventas
- El proceso de ventas
- Administración de ventas
- Administración de relación con clientes
- Variables a considerar en el plan de ventas
- Presentaciones profesionales y de negocios
- Tipos de estrategias de comercialización



Recursos de Aprendizaje

- Vídeos explicativos
- Material interactivo