



Dirección Comercial

Dirección Comercial

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

MÓDULO 1: Dirección Comercial 1ª Parte

TEMA 1. Organización Comercial

La Organización de las Ventas

Características de una Buena Organización Aplicadas a un Departamento de Ventas

Actividades y Funciones de Ventas y Marketing

Diseño de una Organización de Ventas Efectivas

Tipos Básicos de Organización I

Tipos Básicos de Organización II

El Jefe de Productos

Organización de Delegaciones

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 2. Selección de la Fuerza de Ventas

Selección de la Fuerza de Ventas

Importancia de un Buen Programa de Selección

Razones de una Mala Selección

Responsabilidad en Cuanto a la Selección

Programa de Selección de Ventas

Determinación del Número y Tipo de la Persona Deseada I

Determinación del Número y Tipo de la Persona Deseada II

Determinación del Número y Tipo de la Persona Deseada III

Determinación del Número y Tipo de la Persona Deseada IV

Reclutamiento de los Candidatos

Fuentes de Vendedores I

Fuentes de Vendedores II

Explicación del Puesto a un Candidato

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 3. Introducción de un Nuevo Vendedor

Introducción de un Nuevo Vendedor en la Organización

Necesidad de una Estrecha Colaboración

Facilidades para Instalarse

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 4. Formación de la Fuerza de Ventas

Formación de la Fuerza de Ventas

Necesidad de la Formación

Quién Debe Realizar la Formación

Cuándo se Debe Realizar la Formación

Dónde se Debe Realizar la Formación

Errores Comunes de Muchos Programas

Contenido del Programa de Formación de Ventas

Conocimientos y Aplicaciones del Producto

Conocimientos de la Empresa

Lo que hemos aprendido

Test

MÓDULO 1: Dirección Comercial 2ª Parte

TEMA 5. Sistemas de Compensación

Sistemas de Compensación

Importancia de la Remuneración del Vendedor

Necesidad de Revisar un Sistema

Consideraciones que Preceden a la Creación de un Sistema I

Consideraciones que Preceden a la Creación de un Sistema II

Establecimiento del Nivel de Remuneración

Formas de Remuneración

Tipos Básicos de Sistemas de Remuneración I

Tipos Básicos de Sistemas de Remuneración II

Tipos Básicos de Sistemas de Remuneración III

Tipos Básicos de Sistemas de Remuneración IV

Tipos Básicos de Sistemas de Remuneración V

Sistemas Combinados I

Sistemas Combinados II

Sistemas Combinados III

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 6. Técnicas de Venta

Una Mirada Retrospectiva a la Historia de la Venta

Vender Satisfaciendo Necesidades

Proceso de Venta Consultiva

Preparación de la Actividad

Toma de Contacto con el Cliente I

Toma de Contacto con el Cliente II

Acción y Emoción en la Venta

El Arte de Preguntar I

El Arte de Preguntar II

El Desenlace de la Venta

Reflexión y Autoanálisis

Técnicas y Procesos de Negociación I

Técnicas y Procesos de Negociación II

Gestión de la Cartera de Clientes

Organización del Tiempo Comercial I

Organización del Tiempo Comercial II

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 7. Internet y los Negocios en la Red

La Economía Digital y los Negocios en Internet

Internet y los Negocios en la Actualidad

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 8. El Comercio Electrónico

El Comercio Electrónico

Introducción al Comercio Electrónico

Lo que hemos aprendido

Test