

Planificación y Organización Comercial

Duración: 29 horas.

Modalidad: online

Contenidos

• 1. Planificación y Organización de la Acción Comercial

- Planificación y Organización de la Acción Comercial
- Actividad I: Planificar para desarrollar una acción comercial eficaz
- La Planificación Comercial
- La Planificación Comercial
- Determinar los Objetivos Comerciales
- Análisis del Mercado
- Métodos de Predicción de Venta
- Segmentación de Clientes
- Segmentación de Clientes
- Plan de Acción Comercial. Planteamientos iniciales
- Plan de Acción Comercial
- Plan de Acción Comercial
- Plan de Acción Comercial
- Fuentes de Captación de Clientes
- Fuentes de Captación de Clientes
- Argumentario de Ventas
- Preparación de la Visita Comercial
- Herramientas de Control y Medición de la Planificación Comercial
- Recordemos que...

- Actividad II: Elementos de la Planificación Eficaz
- caso Práctico
- Documentación
- Test final