

MARKETING Y VENTAS PROFESIONALES (24 hrs.)



FUNDAMENTACIÓN:

Si bien el concepto de marketing no es necesariamente sinónimo del aumento de las ventas. Hoy en día el marketing se relaciona con temas como la generación de valor y la satisfacción a largo plazo, lo que conlleva definitivamente a establecer con los clientes negociaciones que nos permiten ser un aporte relevante y necesario respecto al consumo que requieren.

Los vendedores de un producto o servicio, hoy son además considerados como verdaderos asesores de la expectativa que levanta el mercado mediante su imagen. Es por eso la necesidad imperiosa de actualizar permanentemente los conceptos utilizados para desarrollar un proceso comercial exitoso.

DIRIGIDO A:

Todas las personas que requieran adquirir las herramientas fundamentales para el desarrollo profesional de la gestión Comercial.

OBJETIVO GENERAL

Cada participante logrará comprender y aplicar las herramientas esenciales del proceso comercial; la importancia de una gestión eficaz y los elementos que intervienen en el logro de un cierre de ventas exitoso.

Además comprenderán las consecuencias que tiene el desarrollo de una imagen profesional sólida poniendo en práctica las herramientas para lograr el desarrollo de las competencias sociales, personales y técnicas requeridas.

Mediante este curso el participante estará en condiciones de autoanalizar su propio estilo y enriquecerlo.