

DIRECTIVO EN MARKETING Y VENTAS 100 HORAS

"Desarrollar sus habilidades y conocimientos para poder ejercer como directivo en departamentos comerciales y de marketing.

- Desarrollar las habilidades que le ayudarán a desarrollarse como un directivo líder de equipos de marketing y de ventas.
- Ampliar conocimientos en marketing y ventas.
- Conocer las últimas tendencias en marketing y ventas.
- Poner en práctica casos de éxito de las compañías con más éxito en marketing y ventas."

UNIDAD 1: MARKETING Y VENTAS.

1. Historia y evolución del marketing.
2. Orientación al cliente y al mercado.
3. Historia y evolución de las ventas.

UNIDAD 2: DIRECCIÓN DE MARKETING.

1. Los procesos de marketing y el plan de marketing.
2. Canales de distribución.
3. Marketing social.
4. Comunicación eficaz en marketing.
5. Experiencia de cliente.
6. Gestión de quejas y reclamaciones.
7. TIC para marketing.

UNIDAD 3: DIRECCIÓN DE VENTAS.

1. Proceso de venta y de compra.
2. El cliente, Consumidor, Tipos de Clientes, El impulso de compra.
3. Gestionar al cliente.
4. Valor, Propuesta de valor.
5. La profesión comercial.
6. Técnicas de venta.
7. Técnicas de negociación avanzada, MAAN.
8. Plan de ventas.
9. TIC para ventas .

UNIDAD 4: NUEVOS ESCENARIOS SOCIO ECONÓMICOS PARA LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y MARKETING.

1. Claves para la dirección de marketing excelente.
2. Claves para la dirección comercial excelente.
3. La empresa ágil y esbelta, Marketing Ágil, LEAN Marketing.
4. El futuro de la Empresa 4.0, Marketing 4.0 y Ventas 4.0."