DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS

SKU: EVOL-3318-VNO-B | **Categorías:** Comercio y Marketing, COMERCIO Y MARKETING

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas	75
Acreditado por Universidad	NO
Créditos ECTS	0

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

Adquirir los conocimientos necesarios para realizar la selección de un equipo de trabajo comercial y planificar su formación, así como manejar las diferentes estrategias de dirección comercial y gestión del equipo. También participar en la elaboración y desarrollo de un plan de comunicación y marketing 2.0.

Contenidos

UD1. EL EQUIPO COMERCIAL DENTRO DE LA EMPRESA.
1.1. Organigrama de la empresa.
1.2. Gestión del Equipo comercial o fuerza de ventas
1.3. Descripción de los puestos de trabajo.
1.4. Profesiograma de los puestos de trabajo.
1.5. Planes de carrera.
UD2. SELECCIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL.
2.1. Clasificación de las candidaturas.
2.2. Selección de curriculums.
2.3. Estrategias y tipos de entrevistas.
2.4. Análisis de los candidatos.
2.5. Comprobación de referencias.
UD3. FORMACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL.
3.1. Plan de formación del departamento comercial.
3.2. Formación en captación.
3.3. Formación en fidelización.
3.4. Formación en recursos para el trato con clientes.
UD4. EL EQUIPO COMERCIAL.
4.1. Estructura Organizativa.
4.2. Descripción de puestos del departamento comercial.

4.3. Comunicación en el equipo comercial.
4.4. Ética profesional.
UD5. DIRECCIÓN COMERCIAL.
5.1. Estrategia de dirección.
5.2. Dirección de equipos.
5.3. Habilidades directivas.
5.4. Toma de decisiones.
UD6. GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL.
6.1. Motivación y remuneración del equipo comercial.
6.2. Seguimiento y evaluación comercial.
6.3. Planificación del equipo comercial.
6.4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales.
UD7. EL PLAN DE MARKETING.
7.1. Investigación y mercado.
7.2. Marketing mix.
7.3. El Plan de Comunicación.
7.4. Conclusiones.
UD8. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD.
8.1. El briefing.
8.2. Estrategias de publicidad.
8.3. Tipos de estrategias publicitarias.
8.4. Conclusiones.
UD9. MARKETING 2.0.
9.1. WEB 2.0.
9.2. Marketing en internet.
9.3. Marketing 2.0.