

Planificación comercial en la pequeña y mediana empresa

Aula Virtual 2021





ACCIÓN FORMATIVA:

PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

DURACIÓN:

20 horas

OBJETIVOS:

Aplicar técnicas básicas de organización de las acciones de venta a partir de parámetros comerciales definidos en una planificación y el posicionamiento del pequeño negocio.

CONTENIDOS:.

- Unidad de aprendizaje 1: Organización de la actividad de ventas
- Unidad de aprendizaje 2: La cartera de clientes. Clasificación y tratamiento
- Unidad de aprendizaje 3: Utilidades y prestaciones de las herramientas informáticas y ofimáticas para la gestión de clientes
- Unidad de aprendizaje 4: Estrategia de ventas y habilidades sociales en el trato con el cliente.