

Liderazgo comercial

El curso describe los conceptos, características, funciones y habilidades que debe tener un líder o ejecutivo comercial para poder realizar correctamente su trabajo, así como el uso de distintas herramientas que le permitan adquirir las estrategias necesarias. También se describen otros aspectos relacionados, como la mercadotecnia, la contabilidad de costes, los presupuestos o la administración del tiempo

Duración: 25 horas

Objetivo General: Aprender los conceptos básicos, características, funciones y habilidades que debe tener un líder o ejecutivo comercial para poder desarrollar su trabajo diario de una forma más eficiente y obtener mejores resultados a corto o largo plazo.

Programa

- f Introducción
- f El papel del líder comercial
- f Pasos para ser un líder comercial
- f Impacto de la mercadotecnia en la comercialización
- f Impacto financiero de las acciones comerciales
- f Administración del tiempo

Consolidación

- f El liderazgo
- f Organización comercial
- f La planificación comercial
- f La Venta y su Tratamiento
- f La Oratoria y su Estructura