

GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL

Duración: 80 horas

Modalidad: Online

Coste Bonificable: 600€

Objetivos

Este Curso COMT040PO GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT040PO GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE LA VENTA Y SU COBRO. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

1. La gestión comercial.
2. La relación con el cliente.
3. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL. SEGUIMIENTO DESPUÉS DE EVENTOS O ACCIONES COMERCIALES.

1. El plan de marketing como herramienta de gestión.
2. La gestión comercial.



www.formatesincoste.com

info@formatesincoste.com

Tfno: 956 074 222/655 617 059

Fax: 956 922 482

3. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.
4. La comunicación en marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÁRKETING DIRECTO.

1. El marketing directo como parte del plan de marketing.
2. El plan de marketing directo.
3. Estrategias de interacción con los clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DIGITAL. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS HERRAMIENTAS WEB EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING.

1. La web 2.0 en la empresa.
2. Marketing en medios sociales -crear contenidos y conversar.
3. Marketing en medios sociales -escuchar y medir.