



ALTA EFICIENCIA COMERCIAL

Corfina del Muelle 23
29015 Málaga
Tlf: 952 21 16 73/5
Fax: 952 22 98 94

OBJETIVOS DE LA ACCIÓN FORMATIVA

- Proporcionar conocimientos actualizados, especializados y eminentemente prácticos de la labor comercial tanto desde el punto de vista funcional como operativo de forma que pueda ser directamente aplicable a la empresa, teniendo en cuenta la realidad económica financiera.
- En definitiva, formar a profesionales de la venta, con los conocimientos y habilidades necesarias, que puedan desarrollar una carrera de éxito como vendedores en empresas de nuestro entorno.

A QUIEN VA DIRIGIDO

- **Profesionales de la venta** que buscan una formación de alta capacitación, actualizada y con técnicas que le ayuden a aumentar su eficacia en el trabajo.
- **Directores generales, directores comerciales, jefes de venta, comerciales, delegados, visitadores médicos, directores de cuentas**, etc.
- También va dirigido a aquellas **personas que deseen adquirir los conocimientos y habilidades básicas tanto comerciales como de ventas** para enfrentarse al mercado actual con éxito. Y aquellas personas que han sufrido un cambio en sus funciones y de alguna forma tienen que contactar con los clientes y ofrecer los productos o servicios de su empresa.

PROGRAMA FORMATIVO

Módulo I: MÁRKETING - VENTAS.

Introducción al Marketing y al Plan de Marketing.

Introducción a las Ventas.

Marketing Vs Ventas. Análisis de funciones y diferencias.

Investigación Comercial.

Análisis de Clientes (Segmentación y Posicionamiento de Percepción).

El Comportamiento del Consumidor.

Módulo II: VENTAS.

Marketing MIX: Producto, Precio, Distribución y Comunicación.

Diseño de la Red de Ventas.

El Proceso de Ventas.

Las Fases de la Venta.

Aplicación Práctica Fases de la Venta.

La atención al cliente.

Aplicación Práctica de Atención al Cliente.

La Venta Telefónica.

Aplicación Práctica de la Venta Telefónica.

Definición de funciones y Metodologías Comerciales.

SEMINARIOS

PROYECTO FINAL

METODOLOGÍA:

Curso presencial de **160 horas**, con una metodología eminentemente participativa, alterna exposiciones teóricas con trabajos, role-playing, casos prácticos, entrenamiento en habilidades, realización de ejercicios y prácticas, método del Caso.

PROGRAMACIÓN

Del 19 de Marzo al 16 de Julio de 2.010

COSTE TOTAL: 1760 €

Matrícula: 704 €

2º Pago: 1056 €

Horario: Viernes tarde y sábados mañanas.

Información y matrícula:

Escuela de Formación de la Cámara de Comercio de Málaga.

E-mail: cursos@camaramalaga.com

Tel.952211673/75

LA CÁMARA DE COMERCIO ADEMÁS OFERTA A TODOS LOS ALUMNOS/AS EN CURSOS DE 100 H Y SUPERIORES:

- Orientación para la búsqueda de empleo
- Elaboración personalizada del perfil de empleabilidad
- Realización del itinerario de inserción laboral
- Alta en Bolsa de Trabajo para interrelacionar a empresas y alumnado