

Comercial Top Ventas

Propuesta de contenidos



VALERA BUSINESS
TRAINING

Módulo 1

■ ¿QUÉ SIGNIFICA SER COMERCIAL?

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. ¿QUÉ ES SER COMERCIAL?
- 2. COMO SER UN BUEN COMERCIAL
- 3. APTITUDES Y ACTITUDES DE UN BUEN COMERCIAL
- 4. CONCLUSIONES

Módulo 2

■ EL MARKETING Y LAS VENTAS

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. EL MARKETING Y SUS OBJETIVOS
- 2. INVESTIGACIONES DE MERCADOS Y PLAN DE MARKETING
- 3. ¿CUÁLES SON LAS MOTIVACIONES DEL CONSUMIDOR?
- 4. EL MARKETING EN EL SECTOR SERVICIOS
- 5. CONCLUSIONES

Módulo 3

■ PROSPECCIÓN

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. BUSQUEDA DE NUEVOS CLIENTES
- 2. CONTACTOS FRIOS
- 3. CONTACTOS CALIENTES
- 4. CONCLUSIONES



Un comercial TOP

¿Estás dispuesto a ser un comercial TOP?

Si deseas que impartamos este curso en tu comunidad, no dudes en contactar con nosotros enviando un mail a info@valerabusinessstraining.com

Módulo 4

■ CREAR UNA EMPRESA

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. PLAN DE EMPRESA
- 2. SELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA
- 3. FACILIDADES EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS
- 4. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA
- 5. TRÁMITES FISCALES GENERALES Y DE INICIO DE LA ACTIVIDAD.
- 6. CONCLUSIONES

Módulo 5

■ LA COMUNICACIÓN ORAL

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. LA COMUNICACIÓN
- 2. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN ORAL
- 3. DIFERENTES TIPOS DE COMUNICACIONES ORALES EN LA EMPRESA Y EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL
- 4. CLAVES PARA EL ÉXITO EN LA COMUNICACIÓN ORAL
- 5. CONCLUSIONES

Módulo 6

■ COMUNICACIÓN NO VERBAL, IMAGEN Y PROTOCOLO

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. ¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN NO VERBAL?
- 2. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL
- 3. CLAVES PARA UNA COMUNICACIÓN NO VERBAL EFECTIVA
- 4. LA IMAGEN PERSONAL
- 5. PROTOCOLO
- 6. CONCLUSIONES

Módulo 7

■ COMUNICACIÓN ESCRITA

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. LA COMUNICACIÓN ESCRITA EN EL DEPARTAMENTO COMERCIAL
- 2. TIPOS DE COMUNICACIONES ESCRITAS
- 3. LA CARTA COMERCIAL
- 4. OTROS DOCUMENTOS ESCRITOS DESTACADOS EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL
- 5. ABREVIATURAS COMERCIALES
- 6. EL CORREO ELECTRÓNICO
- 7. CONCLUSIONES

Módulo 8

■ MARKETING ONLINE

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. MARKETING ONLINE
- 2. BLOGGING
- 3. REDES SOCIALES
- 4. EMAIL MARKETING
- 5. CONCLUSIONES

Módulo 9

■ TÉCNICAS DE VENTA

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. ETAPAS DEL PROCESO DE VENTAS
- 2. TÉCNICAS Y PROCESOS DE NEGOCIACIÓN
- 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS
- 4. TÉCNICAS DE CIERRE
- 5. CONCLUSIONES

Módulo 10

■ INTELIGENCIA EMOCIONAL Y PNL

- 0 INTRODUCCIÓN
- 1 SUPERAR LAS RESISTENCIAS
- 2 INTELIGENCIA EMOCIONAL
- 3 PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)
- 4 CONCLUSIONES

Módulo 11

■ PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DEL TIEMPO

- 0 INTRODUCCIÓN
- 1. PLANIFICACIÓN DEL TIEMPO
- 2. LADRONES DE TIEMPO
- 3. ORGANIZA TU AGENDA DE TRABAJO
- 4 CONCLUSIONES

Módulo 12

■ SUEÑOS, OBJETIVOS Y METAS

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. ATRÉVETE A SOÑAR
- 2. DEFINE TUS OBJETIVOS
- 3. EL PODER DE LAS METAS
- 4. SE POSITIVO
- 5. CONCLUSIONES



¿Te parece interesante?
Pues es solo el principio



¡Gracias!

¿Alguna pregunta?

Nos podrás contactar en:

■ 670 32 13 21

■ info@valerabusinessstraining.com