



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



Teleformación



100 Horas



100%
Subvencionado

Este curso te brindará las habilidades necesarias para mejorar tu capacidad para vender y promocionar productos y servicios a través de la utilización de **herramientas de marketing directo y redes sociales en la gestión comercial**. Aprenderás los conceptos básicos de la **gestión de ventas y marketing**, así como las técnicas necesarias para utilizar las redes sociales de manera efectiva en tu estrategia de gestión comercial.

Durante el curso, exploraremos temas importantes como la planificación y ejecución de campañas de marketing directo, la gestión de ventas efectivas, la utilización de redes sociales en la gestión comercial y la medición del retorno de inversión en tus campañas de marketing. Además, te proporcionaremos herramientas y técnicas avanzadas para ayudarte a mejorar tu capacidad para gestionar ventas y marketing de manera efectiva.

Además, el conocimiento que adquirirás en este curso te permitirá aplicar estas habilidades en tu carrera profesional, ya sea que trabajes en ventas, marketing o en cualquier otra área relacionada con la gestión comercial.

No pierdas la oportunidad de aprender todo lo que necesitas saber sobre la gestión de ventas y marketing, así como la utilización de redes sociales en la gestión comercial. ¡Regístrate hoy mismo en nuestro **curso gratuito** y comienza a mejorar tus habilidades en la gestión comercial y de ventas!

“Learn different, learn with us.”



Adquirir los conocimientos necesarios para aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.



Contenidos (COMT040PO):

1. GESTIÓN DE LA VENTA Y SU COBRO. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES
 - 1.1. La gestión comercial.
 - 1.2. La relación con el cliente.
 - 1.3. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.
2. HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL. SEGUIMIENTO DESPUÉS DE EVENTOS O ACCIONES COMERCIALES.
 - 2.1. El plan de marketing como herramienta de gestión.
 - 2.2. La gestión comercial.
 - 2.3. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.
 - 2.4. La comunicación en marketing.
3. MÁRKETING DIRECTO.
 - 3.1. El marketing directo como parte del plan de marketing.
 - 3.2. El plan de marketing directo.
 - 3.3. Estrategias de interacción con los clientes.
4. MARKETING DIGITAL. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS HERRAMIENTAS WEB EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING.
 - 4.1. La web 2.0 en la empresa.
 - 4.2. Marketing en medios sociales -crear contenidos y conversar.
 - 4.3. Marketing en medios sociales -escuchar y medir.



Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) para **trabajadores por cuenta propia (autónomos)** o **trabajadores por cuenta ajena de grandes almacenes** o **Servicios de Campo para Actividades de Reposición**.

También disponible para **desempleados** (plazas limitadas).

Tendrás preferencia en la inscripción del curso si cumples uno de estos requisitos: menores de 30 años, mujeres, hombres mayores de 45 años, trabajadores/as de baja cualificación, trabajadores de PYMES (hasta 250 trabajadores), trabajadores/as con discapacidad y trabajadores a tiempo parcial o con contrato temporal.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma acreditativo** de la realización del curso.

Este curso pertenece a la convocatoria de formación Nacional 2022.

Dentro de esta convocatoria podrás realizar varios cursos sin límite de horas.

¡Contacta con nosotros y te informaremos!



910 10 10 80



627 85 76 96



hola@miscursosyformacion.com