

Formación online



Marketing y ventas

Dirección
comercial

academia
el futuro
centros de formación



Objetivos del curso

Al finalizar el curso se habrán adquirido todos los conocimientos necesarios sobre las diferentes formas que presentan las organizaciones comerciales, la organización y la gestión de la fuerza de ventas.

También sobre la captación de vendedores y el proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes.

La educación a distancia

Tras más de 25 años de experiencia formando a multitud de colectivos, **Academia el Futuro** se centra en la formación de calidad como medio de desarrollo personal y profesional en la sociedad del conocimiento.

Los cursos online de **Academia el Futuro** le permitirán:

- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo.

Duración y materiales del curso

El curso tiene una duración de **60 horas** y consta de:

- **Acceso a la plataforma**
- **Pruebas de autoevaluación**
Estas pruebas se realizarán a lo largo del curso para la comprobación práctica de los conocimientos que el alumno va adquiriendo.
- **Prueba de evaluación**
Al final del curso el alumno realizará una prueba de evaluación que el tutor corregirá para determinar su grado de aprendizaje.

Contenido del curso

TEMA 1. ORGANIZACIÓN COMERCIAL

TEMA 2. SELECCIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

TEMA 3. INTRODUCCIÓN DE UN NUEVO VENDEDOR

TEMA 4. FORMACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

TEMA 5. SISTEMAS DE COMPENSACIÓN

TEMA 6. TÉCNICAS DE VENTA

TEMA 7. INTERNET Y LOS NEGOCIOS EN LA RED

TEMA 8. EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Titulación

Una vez realizado el curso, el alumno recibirá un diploma que acreditará su formación. Para obtener dicho diploma, el alumno deberá haber cumplimentado y superado la prueba de evaluación final.

