



E-LEARNING

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN ACTUALIZACIÓN Y MEJORA DE UN PLAN COMERCIAL 60 h.

En un mercado tan complejo y competitivo como el actual, la decisión de compra viene determinada por numerosos factores que nada tienen que ver con el importe del producto o el nivel de necesidad que se tenga de él. **Lo que marca la diferencia entre el éxito y el fracaso es, sin duda, la gestión del equipo comercial.** Adecuarse a las tendencias del mercado ya no es suficiente.

El plan comercial debe contar con cuatro elementos básicos: unos objetivos claros, una metodología para conseguirlos, una herramienta de control y seguimiento y, planes de contingencia para corregir el rumbo ante imprevistos del mercado. En este curso se encontrarán herramientas para renovar y mejorar el plan comercial.

Programa del curso

Tema 1. Introducción.

Tema 2. El plan de negocio.

Tema 3. El plan estratégico de empresa.

Tema 4. El plan estratégico de marketing.

Tema 5. El marketing mix.

Tema 6. Fidelización.

Tema 7. Marketing directo.

Anexo: Bibliografía.

VENTAJAS:

- Servicio de tutorías.
- Contenido enlazado con lexnovaonline.
- Gestionamos tu bonificación en el TC1.

PVP: 420 €

