

Curso Gestión de ventas, Marketing Directo y utilización de Redes Sociales en la Gestión Comercial

Inscripciones

Régimen General

Autónomos

Objetivos generales

Aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

Contenidos

Tema 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.

Tema 2. Herramientas de la Gestión Comercial. Seguimiento Después de Eventos.

- 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.

Tema 3. Marketing 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.

Tema 4. Marketing Digital. Utilización de las Redes Sociales y Otras Herramientas Web

- 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.