



GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

Entender mejor al cliente y ganar su confianza en el tiempo: las empresas que consiguen permanecer en el mercado son capaces de **comprender, conquistar y fidelizar a sus clientes**. Sus responsables comerciales son capaces de asegurar la cohesión de su equipo de ventas y aportar las herramientas y el método de la gestión comercial.

Para ganar la confianza del cliente y conservarla en el tiempo, el comercial debe desarrollar una aproximación consultiva y demostrar el valor añadido que supone contribuir a los objetivos estratégicos de sus clientes.



Objetivos:

Organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales en contacto directo con los clientes o a través de tecnologías de información y comunicación, utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa, coordinando al equipo comercial y supervisando las acciones de promoción, difusión y venta de productos y servicios

Modalidad: Online y Presencial

Duración: Existen diferentes formaciones en función del sector



**CLAVES PARA
MEJORAR LA GESTIÓN
DE VENTAS**

Gestión de clientes

Captación y pérdida de
clientes

Fidelización de clientes

Sinergias entre las áreas
de marketing y ventas

Gestión y formación de
personas

Identificar patrones

Indicadores clave de
rendimiento

**LABOR
TRAINING
CENTER**

900 101 842

Contacte con nosotros para más información.