

GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y USO DE REDES SOCIALES

Duración. 100 horas

Objetivos

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

Contenidos

UD1. 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.

UD2. 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.

UD3. 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.

UD4. 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.

CREA EL TEU PROPI CURS

Abans de començar el curs t'ajudarem a escollir el millor itinerari en funció de les teves necessitats, gustos, habilitats...

Els cursos que pots trobar a la nostra web són solament una selecció dels més de 200 cursos que pots fer. Pregunta'ns!

Com funciona?

La durada màxima que poden tenir els cursos és de 250 hores.

Uneix els mòduls que vulguis per a crear cursos que no tinguin més de 250 hores, inclús de diferents temàtiques.

Exemple:

