



CERTUS

Curso

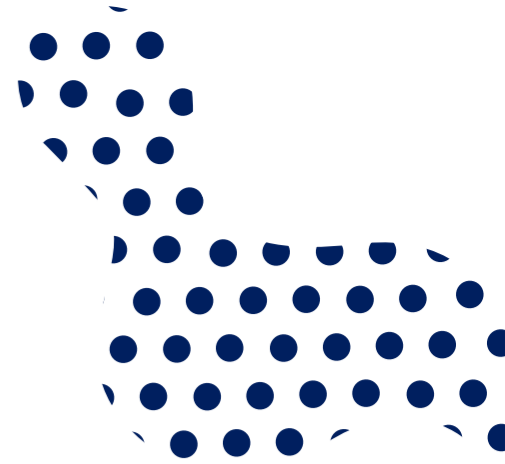
Administración y Estrategias de Ventas



8 Meses



Online



Administración y Estrategia de Ventas

El programa está diseñado para aprender a gestionar procesos, generando recursos y cumpliendo con los objetivos estratégicos para el desarrollo de todo negocio.

Desarrollarás técnicas de ventas efectivas, aplicables a cada tipo de empresa, con el fin de desarrollar competencias comerciales que permitan asegurar las metas de cualquier negocio. Además, aprenderás a entender los comportamientos y necesidades del consumidor final.

Duración



8 meses



592 horas académicas

¿A quién está dirigido?

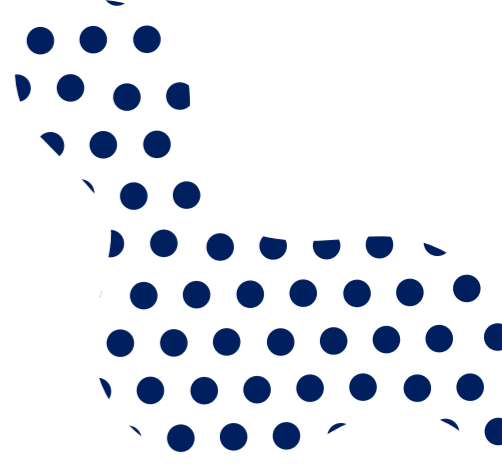


- Profesionales Universitarios titulados, bachilleres y egresados.
- Estudiantes de ventas, administración de negocios.
- Asesores o personas que estén relacionadas a la atención al cliente y negocios.
- Colaboradores administrativos que deseen potenciar y/o desarrollar destrezas para el puesto.

¿Qué certificado obtengo?



Certificado en Administración y Estrategia de Ventas



Módulo	Curso	Contenido
1	COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN	Conoce sobre el valor de la información, comprendiendo conceptos como confidencialidad, integridad y disponibilidad. Mediante la gestión de Información el alumno podrá conocer el estado actual del negocio, y realizar proyecciones a futuro.
2	NUEVAS TENDENCIAS EN GESTIÓN COMERCIAL	Diseña e implementa estrategias comerciales que permitan el éxito en la colocación y metas a alcanzar en toda organización. Aprende sobre modelos de negocio comerciales innovadores, la importancia de saber manejar equipos comerciales.
3	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS	Desarrolla una visión integral sobre los aspectos estratégicos de la gestión de un negocio con la finalidad de mejorarlos desarrollando destrezas y habilidades comerciales.
4	MARKETING (96 horas)	Analiza los diferentes mercados que existen encontrando diferentes necesidades de las personas, y así crear estrategias de marketing para poder llegar a ellas. Aprende a crear, implementar y medir campañas publicitarias y cómo administrarlas de forma eficiente.
5	EXPERIENCIA DE CLIENTE	Desarrolla una estrategia de servicio centrada en el cliente, fomentando el compromiso con la calidad y cultura de servicio. Aprendiendo a conocer a tu cliente, sus conductas, emociones y formas de interacción para mejorar la experiencia de cliente.
6	ESTRATEGIA DE VENTAS PARA LA GESTIÓN COMERCIAL	Aprende a gestionar un equipo de ventas a fin de diseñar e implementar una estrategia que incremente su productividad comercial de manera sostenible, utilizando técnicas de liderazgo.
7	INVESTIGACIÓN DEL MERCADO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL	Aprende a realizar un análisis de mercado, a utilizar herramientas y técnicas de investigación y medición de la demanda.

¿Por qué elegir Certus?



Más de 27 años de experiencia



Docentes de primer nivel



Horarios flexibles



Material adicional para complementar tu aprendizaje autónomo



Clases en vivo que quedan grabadas