

## **Dirección Comercial: Cómo Vender Más y Mejor**

### **Índice**

- Tema 1. Introducción al Marketing y Ventas
- Tema 2. Organización Comercial
- Tema 3. Selección de la Fuerza de Ventas
- Tema 4. Introducción de un Nuevo Vendedor
- Tema 5. Formación de la Fuerza de Ventas
- Tema 6. Sistemas de Compensación
- Tema 7. Técnicas de Venta
- Tema 8. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes
- Tema 9. El Cuidado de los Clientes Existentes
- Tema 10. La Relación con el Cliente
- Tema 11. La Base de Datos de Marketing. ¿Qué se Entiende por Base de Datos de Marketing?
- Tema 12. Modelos de Segmentación

### **Objetivos**

El objetivo que persigue el presente curso es dar las herramientas necesarias para dirigir comercialmente a través de los conocimientos básicos de Marketing, ventas y estudio de clientes, organizaciones comerciales, organización y gestión de la Fuerza de Ventas, captación de vendedores, proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes.