

### **CONTENIDO DEL CURSO**

#### **ASPECTOS BÁSICOS**

01. Productos.
02. El ciclo de vida del producto.
03. El cliente.
04. El proceso de administración de ventas.
05. Factores que afectan a las ventas.

#### **LA ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS**

06. El departamento de ventas.
07. Planificación de las ventas.
08. Administración de las relaciones con el cliente.
09. El CRM y el Marketing transaccional.
10. Requisitos para implantar con éxito un CRM.
11. Indicadores de un CRM.
12. Implementación de un CRM.

#### **CRM**

13. Elegir un CRM.
14. Suma CRM.
15. Contactos.
16. CRM para comerciales.
17. CRM director comercial.
18. CRM atención al cliente.
19. CRM email marketing.

#### **LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

20. La negociación comercial.

#### **TÉCNICAS DE VENTAS**

21. Técnicas de ventas.
22. Las fases de las ventas.

#### **LA FUERZA DE VENTAS**

23. La fuerza de ventas.

#### **COMERCIO ELECTRÓNICO**

24. Comercio electrónico.
25. Tiendas online.
26. Tiendas online 2.
27. Tiendas online 3.
28. Medios de cobro.