



# TÉCNICAS DE VENTA. MARKETING E IMAGEN

Duración: 70 horas

## OBJETIVOS

- Conocer en qué consiste el proceso de la venta y la importancia de la imagen para lograr los objetivos.
- Nociones e ideas para superar la crisis.
- Fórmulas de estrategia comercial.
- Introducir al alumno en los conceptos básicos de marketing, cómo se lleva a cabo, y su evolución.
- Aprender actitudes y comportamientos básicos para lograr dar una buena imagen corporativa.
- Saber cómo comportarse en situaciones como reuniones de negocios o comidas con clientes.
- Conocer las técnicas de marketing más útiles y rentables en el mundo comercial.
- Dominio de la comunicación comercial en todos los niveles.
- Uso correcto de las redes sociales como herramienta de marketing.



## ÍNDICE

### TEMA 1 EL PROCESO DE LA VENTA

- Concepto y evolución.
- Superando la crisis.
- La estrategia comercial.
- Tipos de comercial.

### TEMA 2 INTRODUCCIÓN AL MARKETING

- Concepto de marketing.
- Plan de marketing.
- Evolución del marketing.

### TEMA 3 CORTESÍA CORPORATIVA

- Marketing e imagen.
- Saludar, atender, despedir.
- Cortesía corporativa.
- Comidas de empresa.
- Reuniones de negocios.
- El protocolo y la buena imagen.

### TEMA 4 TÉCNICAS DE MARKETING

- Marketing – Mix.
- Marketing – Directo.
- Marketing interno.
- Marketing one to one.
- Marketing relacional.
- Venta cruzada.
- Up Selling.



## TEMA 5 COMUNICACIÓN COMERCIAL

- Barreras de la comunicación.
- La escucha activa.
- La voz y los gestos.
- Palabras clave: Programación Neurolingüística.

## TEMA 6 PUBLICIDAD EN LAS REDES SOCIALES

- Redes sociales profesionales:
  - LinkedIn.
  - Xing.
- Uso comercial de las redes sociales.
- Email marketing
- Personal branding.