



# **Curso Online de Marketing y Estrategias de Venta**



*Working*

Formación Integral S.L.

[www.workingformacion.com](http://www.workingformacion.com)

# OBJETIVOS

Si le interesa el mundo del marketing y quiere aprender sobre él además de conocer diferentes estrategias de venta este es su momento, con el Curso Online de Marketing y Estrategias de Venta podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar esta función de la mejor manera posible. Hoy en día, es muy importante para cualquier negocio el tema del comercio y marketing, por lo que se hace indispensable que una empresa o particular tenga éxito si su departamento de ventas no es llevado de manera adecuada. departamento de comercialización y ventas de cualquier empresa es uno de los más importantes, ya que las ventas reflejan el fracaso o el éxito que experimentan las empresas, por lo que es esencial que la formación de estos trabajadores sea completa y de calidad. Realizando este Curso Online de Marketing y Estrategias de Venta conocerá a fondo las funciones del departamento de ventas y comercialización aprendiendo las funciones clave del vendedor.

# CONTENIDOS

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL**

El sector del comercio y la intermediación comercial.  
El sistema de distribución comercial en la economía:  
Fuentes de información comercial.  
El comercio electrónico.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN**

El entorno de la actividad.  
Análisis de mercado.  
Oportunidades de negocio.  
Formulación del plan de negocio.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL.**

Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico.  
Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia.  
El contrato de agencia comercial.  
El código deontológico del agente comercial.  
Otros contratos de intermediación.  
Tramites administrativos previos para ejercer la actividad.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.**

Concepto y finalidad del presupuesto  
Clasificación de los presupuestos.  
El presupuesto financiero.  
Estructura y modelos de los estados financieros previsionales.  
Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales.  
El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad.  
Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. FINANCIACIÓN BÁSICA Y VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL**

Fuentes de financiación de la actividad.  
Instrumentos básicos de análisis económico-financiero de la actividad.  
El Seguro.  
Aplicaciones informática para la gestión económico-financiera básica.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.**

Definición y conceptos clave.  
Establecimiento de los objetivos de venta  
Predicción de los objetivos ventas.  
El sistema de dirección por objetivos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES**

El reclutamiento del vendedor.  
El proceso de selección de vendedores.  
Sistemas de retribución de vendedores.  
La acogida del vendedor en la empresa.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. TEORÍAS DE LA VENTA. EL VENDEDOR**

Introducción  
Teorías de la venta  
¿Quién es el/la vendedor/a?  
Clases de vendedores/as  
Actividades del vendedor/a  
Características del buen vendedor/a  
Los conocimientos del vendedor/a  
La persona con capacidad de persuasión

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL SERVICIO, ASISTENCIA Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE/A**

Introducción  
La satisfacción del cliente/a  
Formas de hacer el seguimiento  
El servicio postventa  
Asistencia al cliente/a  
Información y formación al cliente/a  
Tratamiento de las Reclamaciones  
Cómo conseguir la satisfacción del cliente/a  
Tratamiento de dudas y objeciones  
Reclamaciones  
Cara a cara o por teléfono

# MODALIDAD

## METODOLOGÍA

Online. Se entrega el material a través de nuestra plataforma virtual homologada. Contará con acceso a la misma las 24 horas al día los 365 días a la semana.

<http://cursosonline.workingformacion.com>

## DURACIÓN

100 horas.

## IMPARTIDO POR

Tutor experto en la materia. Contará con apoyo a través de nuestra plataforma en todo momento.

Al finalizar el curso se hará entrega de un  
**DIPLOMA HOMOLOGADO**





*Working*

Formación Integral S.L.

Paseo Rosales 32, local 9 50008 Zaragoza  
976 242 109 - info@workingformacion.com

[www.workingformacion.com](http://www.workingformacion.com)

