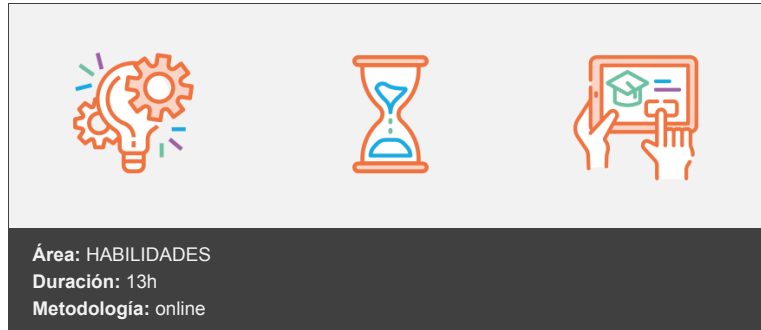


Liderazgo comercial



Objetivos

- El objetivo principal del curso es aprender los conceptos básicos, características, funciones y habilidades que debe tener un líder o ejecutivo comercial para poder desarrollar su trabajo diario de una forma más eficiente y obtener mejores resultados a corto o largo plazo. Se describen conceptos y herramientas útiles, como los pasos que se deben seguir para ser un líder comercial, la mercadotecnia, la contabilidad de costes, los presupuestos o la administración del tiempo..

Contenidos y estructura del curso

1. Introducción
2. El papel del líder comercial
3. Pasos para ser un líder comercial
4. Impacto de la mercadotecnia en la comercialización
5. Impacto financiero de las acciones comerciales
6. Administración del tiempo

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Criteria

