

Venta cruzada (cross selling y up selling)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Diseñar una estrategia comercial basada en los diferentes tipos de ventas cruzadas para optimizar los beneficios de la empresa

CONTENIDOS

Unidad 1. Ventas cruzadas: Cross Selling y Up Selling.

1. La estrategia comercial de la empresa: cuota de mercado y cuota de cliente.
2. Ventas cruzadas: cross selling & up selling.
 - 1.1. Cross selling.
 - 1.2. Up selling.
3. Las ventas cruzadas como estrategia de fidelización.