

Formación y habilidades del equipo de ventas

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Definir planes de formación y reciclaje de equipos de comerciales según distintos objetivos y requerimientos.

CONTENIDOS

1. Necesidad de la formación del equipo.
2. Modalidades de la formación.
3. La formación inicial del vendedor.
4. La formación permanente del equipo de ventas.