

Docente: Jordi Zaragoza

Diplomado RR.LL.

Máster en PRL.

Auditor

CS Gestión Comercial de
ISM Marketing

Máster M.B.A. Directivos:



Experiencia, Colaborador Formador y Consultor

Consulting Sefyr, SEAT, Grupo MGO, Pymeralia

Telefónica España, BMW Mini Keldenich, ING Banc, Ilustre Colegio de Abogados de Valencia, , ASEMAD, , ASECAM, UCR, , Federación de Tenis de la Comunidad Valenciana, Asociación de Comerciantes de Tortosa, La Sénia, Sant Carles de la Ràpita, , ...

Másters en P.R.L, Técnicas de Negociación, Gestión del Tiempo, Cursos de Formación Ocupacional, Formación In Company, Sanromán, SGS (Adeit, Universidad de Valencia), Ajev, Ivaj, Universidad de Lerida, Ingenieros Técnicos Industriales de Valencia, AEVAV, Bona Gent, IVI , Tarragona, Valencia, Madrid, Sevilla, Coruña, Logroño, Bilbao, Salamanca, Alicante, ...

Promovido por:



Impartido por



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

Vamos a vender



Cómo diseñar un

Plan Comercial & Plan de Ventas

Porqué diseñar un plan Comercial & plan de Ventas

Cada día los mercados están más saturados de productos y servicios, la competencia es más fuerte y nuestros clientes y potenciales clientes cada día tienen más información y son más exigentes.

Tener el mejor producto y no llegar a todos nuestros clientes, nos exige diseñar e implementar un buen Plan Comercial y un buen Plan de Ventas.

Objetivo del curso

Este curso nos permitirá analizar nuestra situación comercial para relanzarnos en el diseño de un Plan Comercial & Ventas para fijar nuestros objetivos, cómo alcanzarlos y qué acciones se deberán llevar a cabo para alcanzarlos.

Dirigido a:

Empresarios, Directivos, Directores comerciales y de marketing, Jefes de venta y Comerciales.

Contenido del curso:

Modulo I: Auditoría Comercial

Ámbito general de la empresa.

Investigación de mercados.

Producto y Precio

Mercado y Canales de distribución.

Comunicación integral.

Organización comercial

Modulo II:

Diseño del Plan Comercial & Ventas

Definición de objetivos

Estrategia y Plan de acción

Plan de Ventas

Modulo III:

Sistemas de Información y Control

Horarios:

HORARIOS:

Martes y Jueves, de 16 a 20 h. Los días 5, 7, 12, 14 y 19 de julio.

LUGAR:

Concejalía de Juventud de Valencia

C/ Campoamor 91 (4ª planta). 46022 Valencia

INSCRIPCIONES:

96 351 56 21 – info@ajevalencia.org (Raquel Montesinos)

Plazas limitadas a 15 alumnos por riguroso orden de inscripción.

Último día de inscripciones: 22 de junio 2011

Precio:

Sin Bonificación: 370€ Con Bonificación: 0€

AJEV tramita la bonificación de forma gratuita.



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo