



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante



departamentomarketing

EXPERTO EN

dirección comercial y ventas

PLAN DE ESTUDIOS

1. DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE EQUIPOS DE VENTA

- La planificación estratégica en la empresa.
- La Dirección Comercial: a los mandos de un equipo de ventas.
- Organización de la fuerza de ventas, territorios y procedimiento de trabajo.
- Objetivos, cuotas y control de ventas.
- La construcción de un plan de ventas.
- Atracción del talento: reclutamiento.
- Formación y motivación de la red comercial.

2. GESTIÓN COMERCIAL

- La gestión comercial desde el punto de vista internacional.
- Excelencia en la gestión de cuentas (Key Account Management)
- Sistema de remuneración del equipo de ventas.
- La cuenta de resultados.
- Rentabilidad y estructura de ingresos y costes.
- Eficiencia en ventas y control de gestión.
- Gestión por objetivos y cuadro de mando.

3. TÉCNICAS DE VENTA

- La importancia de una estructura y planificación en la venta.
- El arte de negociar: estilos, estrategias y tácticas.
- Tratamiento de objeciones y cierre de venta.
- Creación de un sistema de ventas eficiente.
- Venta por valor.
- La influencia y el carisma en la comunicación persuasiva.
- Técnicas de venta desde el Neuromarketing.
- Embudo de ventas.

4. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- La marca personal como estrategia de fidelización.
- Identificación y segmentación de clientes.
- Estrategias de fidelización offline.
- ¿Qué es el CRM y por qué me ayuda a vender más?
- Análisis de la información: tecnología+ marketing+ ventas.
- Customer Experience.
- Fidelización a través de las redes sociales.
- Cómo optimizar y fidelizar a través de LinkedIn.