

CURSO SUPERIOR DE  
FORMACIÓN CONTINUA

---

# dirección comercial y ventas

# PLAN DE ESTUDIOS

## 1. DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE EQUIPOS DE VENTA

---

- La Dirección Comercial actual.
- La planificación comercial.
- Organización del territorio de ventas.
- Objetivos, cuotas y control de ventas.
- Desarrollo de un plan de ventas.
- Dirección de un equipo de ventas.
- Formación del equipo comercial.
- Atracción de talento: reclutamiento.

## 2. GESTIÓN COMERCIAL

---

- La gestión comercial internacional.
- Excelencia en la gestión de cuentas.
- El sistema de remuneración como elemento de gestión.
- Gestión del equipo de ventas: habilidades y motivaciones.
- La cuenta de resultados.
- La rentabilidad y estructura de ingresos y costes.
- Eficiencia de las ventas y control de la gestión comercial.
- Gestión por objetivos y cuadro de mando.

## 3. TÉCNICAS DE VENTA

---

- La importancia de una estructura y planificación en la venta.
- Técnicas de negociación.
- Superación de objeciones.
- Cierre de la venta.
- Comunicación no verbal.
- Técnicas persuasivas en la venta.
- Sales Funnel Canvas.
- Venta por valor.

#### **4. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES**

---

- Identificación y segmentación de clientes.
- La figura del cliente, necesidades y comportamiento de compra.
- Estrategias de fidelización offline.
- Diseño de la marca personal como estrategia de fidelización.
- CRM (Customer Relationship Management).
- Gestión de base de datos y análisis de la información.
- Programas específicos de CRM.
- Estrategias de fidelización online: venta y fidelización a través de redes sociales.