



GABINETE DE FORMACIÓN, INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN SALMANTINO, S.L.
C/ Asturias, 5-7 Bajo - 37007 SALAMANCA



CURSO DE ANÁLISIS DE VENTAS Y ESTUDIOS DE MERCADO

Objetivos

- ✚ Saber realizar una buena planificación para gestionar las ventas
- ✚ Conocer las fases y tipos de promoción de ventas, y estrategias a seguir
- ✚ Adquirir las consideraciones más importantes a tener en cuenta para cerrar una venta
- ✚ Saber organizar un departamento comercial
- ✚ Aprender a calcular ratios
- ✚ Adquirir los conocimientos necesarios para realizar estudios de mercado y enfocar las ventas, conociendo todas sus fases.

Destinatarios

El curso está destinado especialmente al personal de departamentos comerciales y de ventas, además, a empresarios, directivos y a todas aquellas personas que por su desarrollo profesional necesitaran adquirir competencias en esta área.

Programa del curso

- Capítulo 1. Introducción. La Importancia De La Planificación
- Capítulo 2. Objetivos De La Planificación De Ventas
- Capítulo 3: Previsión De Ventas
- Capítulo 4: La Promoción De Ventas
- Capítulo 5: Tipos De Promoción De Ventas
- Capítulo 6: Organización De Ventas
- Capítulo 7: El Departamento De Ventas
- Capítulo 8: Factores A Emplear Para Motivar Al Equipo De Ventas
- Capítulo 9: Características Necesarias Del Vendedor
- Capítulo 10: Consideraciones Importantes Para Las Ventas
- Capítulo 11: Organización Comercial
- Capítulo 12: Resultados Y Medidas Del Plan Comercial
- Capítulo 13: Análisis De Ratios
- Capítulo 14: Estudios De Mercado Para El Enfoque De Ventas
- Capítulo 15: Segmentación Comercial Y Otras Técnicas De Estudios

Carga Lectiva y Duración

El curso tiene una carga lectiva de 40 horas. La duración aproximada del curso es de entre 30 días, pudiendo ampliarse o reducirse en función de las necesidades del alumno.

Metodología

El curso se imparte en la metodología “On-line” en el www.campuslaborprex.com, “A distancia” en formato papel, y “Semipresencial”, a demanda de empresas o colectivos (asociaciones, colegios profesionales, etc.)

Precio y modalidades de pago

El precio del curso es de **140 € en modalidad “on line”** y **150 € en modalidad “A distancia”**. “Al contado” o “Fraccionado” en **2 pagos de 70 € o 75 €** (según la opción elegida). Para la modalidad fraccionada el alumno debe realizar el ingreso del 1º fraccionamiento y para el 2º indicar su número de cuenta a fin de domiciliarle el pago.

CONFIDENCIALIDAD. Según lo establecido en el artículo 30 y 5.5 segundo párrafo de la Ley Orgánica 15/1999, del 13 de diciembre, de protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos serán incluidos en nuestra base de datos. Usted puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación y cancelación, mediante el e-mail (angelmerchan@peritosgafinsa.com)