



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



## **CURSO DE ESPECIALISTA EN ESTUDIOS DE MERCADO, ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y VENTAS.**

### **Objetivos**

- ✚ Aprender a hacer análisis de ventas y estudio de mercado.
- ✚ Diseñar estrategias empresariales y de mejora de la competitividad.
- ✚ Realizar procesos de planificación, negociación y cierres de ventas.
- ✚ Gestionar servicios de postventa y fidelización de clientes.

### **Destinatarios**

Especialmente al personal de departamentos comerciales y ventas, pero también a empresarios y directivos en general, y a todas aquellas personas que, por su desarrollo profesional, necesiten adquirir competencias en esta área.

### **Programa del curso**

#### **BLOQUE I. Planificación de ventas y estudios de mercado**

1. La importancia de la Planificación
2. Objetivos de la Planificación de Ventas
3. Previsión y promoción de Ventas
4. Tipos de Promoción de Ventas
5. Organización de Ventas: el Departamento de Ventas
6. Factores a emplear para motivar al Equipo de Ventas
7. Características necesarias del vendedor
8. Consideraciones importantes para las ventas
9. Organización Comercial
10. Resultados y medidas del Plan Comercial
11. Análisis De Ratios
12. Estudios de Mercado para el enfoque de ventas
13. Segmentación Comercial y otras Técnicas de Estudio

#### **BLOQUE II. Estrategia empresarial**

1. La Clave del éxito empresarial. La Dirección Estratégica
2. Definición de Objetivos Estratégicos
3. Orientaciones al Cliente, a la Competencia y al mercado
4. La Estructura Sectorial según el análisis competitivo
5. Identificación de los Objetivos de la Competencia
6. Análisis del Entorno. Metodología.
7. El Ambiente Social, económico, gubernamental y tecnológico
8. La importancia del mercado en el Planteamiento Estratégico
9. Los mercados de consumo
10. Otros mercados (productores, revendedores, Instituciones Oficiales)
11. La Segmentación de los Mercados

#### **BLOQUE III. Ventas**

1. Preparación de la entrevista de ventas
2. Contactar, conocer y convencer al cliente
3. El cierre de la venta
4. Finalización correcta de la entrevista, seguimiento, cobro y fidelización del cliente



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



### **Carga Lectiva y Duración**

El curso al completo tiene una carga lectiva de 110 horas. La duración aproximada del curso es de 3 meses, pudiendo ampliarse o reducirse en función de las necesidades del alumno.

### **Metodología**

El curso se imparte en la metodología “On-line” en [www.campuslaborprex.com](http://www.campuslaborprex.com), y en la modalidad A distancia.

### **Precio y modalidades de pago**

El precio del curso es de **300 € on-line** y **350 € A distancia** “**Al contado**” o “**Fraccionado**” en **2 pagos de 150 € y 175 €** respectivamente. 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.