

Provee los recursos técnicos y metodológicos para la implementación de estrategias exitosas en una gestión de ventas, basada en las oportunidades que presenta el mercado y el talento provechoso del promotor de los productos y servicios que se ofertan.

Duración, 2 semanas



CURSO **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS VENTAS**

Inicio: 26 de abril de 2023

CONTENIDO

I. INTEGRACIÓN DE LAS FUNCIONES DE MERCADEO Y DE VENTAS.

II. PROCESOS CLAVES PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.

III. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO Y DEL TERRITORIO.

IV. ROL DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS.

V. CONTROL DE LA GESTIÓN DE VENTAS.

Inscripciones

Hasta el 3 de octubre

METODOLOGÍA

Clases magistrales, revisión y análisis del material bibliográfico, discusión en clase de los conceptos presentados.

REQUISITOS DE ADMISIÓN

TSU en Administración o Gestión Operacional; gerentes supervisores de ventas o mercadeo; aspirantes a cargos supervisorios en ventas.

Dirigido a

Gerentes y supervisores de ventas de empresas proveedoras de bienes y servicios, interesados en mejorar su gestión estratégica de ventas, profesional, metódica y sistemática, para mejores resultados tangibles en el ámbito de la industria de consumo masivo como la agroalimentaria, farmacéutica, turismo, telecomunicaciones o financiera.



Fechas

26, 27 y 28 de abril
3, 4 y 5 de mayo

Inversión

USD 35

Forma de pago

- Pago único, antes de iniciar el curso.
- Transferencia bancaria nacional e internacional.
- Tienda virtual Quos Market.
- PayPal
- Zelle

[Quiero participar](#)



MODALIDAD

Online, clases en vivo

Plataforma
APPRENDIMENTU



FACILITADOR

Francisco Colmenares

Horario

Miércoles, jueves y
viernes:
4:30 p.m. a 7:30 p.m.

Duración

24 horas académicas
2 semanas

CERTIFICADO DE APROBACIÓN

Universidad Simón Bolívar
Venezuela

[Contáctanos](#)

www.funindes.com