



Ruta de formación en

HERRAMIENTAS DE VENTAS Y MARKETING

121 horas



COMPETENCIA A DESARROLLAR:

Aplica las herramientas tecnológicas para establecer acercamientos y seguimientos con los clientes durante el proceso de ventas, analizará el comportamiento de los consumidores, como también aplicará las herramientas de comunicación y marketing en una empresa.



OBJETIVOS:

- Desarrollar estrategias de contenido de Social Media y utilizar las redes sociales para crear mejores contenidos.
- Conocer los indicadores que usan en el planteamiento de objetivos claros y reales, para establecer metas a corto y mediano plazo.
- Aplicar las estrategias para llevar a cabo la personalización de los productos y servicios que se ofrecen para lograr una ventaja competitiva.
- Desarrollar técnicas que puede emplear para realizar una venta satisfactoria.

BENEFICIOS:

En esta ruta de formación el aprendedor aplicará estrategias de contenido para determinar los indicadores para medición y análisis de la información, establecerá las herramientas de comunicación y marketing de una empresa, y comprenderá la utilidad de conocer las distintas técnicas de cierre de venta.



DIRIGIDO A:

- Profesionistas interesados en conocer nuevas estrategias de contenidos como Social Media, para aumentar las ventas y mejores formas de servicio al cliente para lograr su fidelidad.

**DURACIÓN Y
FORMATO:**

121 horas
Autodirigido

TEMARIO:

Temas

- 1 Microcourse-Social Media
- 2 Microcredencial-Fuerza de ventas
- 3 Microcredencial-Prospección virtual
- 4 Microcredencial-Comunicación y servicio en las ventas digitales
- 5 Microcredencial-Relación virtual con el cliente
- 6 Microcredencial-Procesos de venta y negociación con el cliente
- 7 Microcredencial-Marketing electrónico y las nuevas tecnologías
- 8 Microcredencial-Técnicas de ventas
- 9 Microcredencial-Cierre de una venta



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO

Ingresa a
CDC.TECMILENIO.MX