

*Modalidad: Online y Presencial.*

Duración

45 HORAS

# *El éxito en la venta: Dirección y Técnicas Comerciales*

## *Temario Resumido:*

- Las ventas y la dirección de ventas
- Organización comercial
- Selección e integración de la fuerza de ventas
- La formación de la fuerza de ventas
- Sistemas de compensación
- Técnicas de ventas
- Método spin selling
- Key account manager
- Supervisión y control de equipos comerciales