



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO

Ruta de formación en

LÍDER COMERCIAL Y DE MARKETING

300 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR:

Gestiona la fuerza de venta y programas de comercialización basados en la estrategia de marketing para ofrecer atención y servicio a los diferentes clientes.



CERTIFICADOS QUE LO INTEGRAN:

- Ventas
Competencia: Desarrolla estrategias para la realización del proceso de venta, su administración y control.
- Servicio a Clientes
Competencia: Identifica a los clientes con la finalidad de aplicar herramientas de atención y servicio al cliente.
- Marketing Digital
Competencia: Examina una campaña de marketing digital, evaluar su impacto y toma decisiones para la mejora continua.

OBJETIVOS:

- Identificar la forma en que las marcas aprovechan la esfera digital para diseñar nuevas e innovadoras estrategias digitales.
- Desarrollar estrategias a través de las técnicas necesarias, para administrar y desarrollar eficientemente la relación con los clientes clave de la empresa.
- Establecer estrategias de negociación con el cliente.



BENEFICIOS:

En esta ruta de formación el aprendiz desarrollará campañas digitales, detectará áreas de oportunidad en la mercadotecnia, aprenderá las herramientas necesarias para administrar y controlar el proceso de venta y podrá determinar los criterios para conocer a los usuarios de un producto y a establecer las necesidades que requieren cubrir.



DIRIGIDO A:

- Profesionistas del área comercial y de marketing que quieran actualizar sus conocimientos y descubrir nuevas formas de vender, entender el mercado, desarrollar técnicas para fidelizar a los clientes y dirigir equipos de venta.

**DURACIÓN Y
MODALIDAD:**

300 horas
Autodirigido

TEMARIO:

Temas

- 1 Neurolingüística.
- 2 Técnicas de cierre.
- 3 El rol de la administración de cuentas clave.
- 4 Motivación de la fuerza de ventas.
- 5 Evaluación del desempeño del vendedor.
- 6 El servicio de atención al cliente en la empresa.
- 7 Las necesidades de mis clientes.
- 8 La satisfacción del cliente interno y externo.
- 9 Medición de la satisfacción del cliente interno y externo.
- 10 Productividad y lealtad = mayor utilidad.
- 11 Hábitos del consumidor en Internet.
- 12 Sitios Web, landing page y usabilidad.
- 13 Plan de marketing digital.
- 14 Estrategia publicitaria para medios digitales.
- 15 Creando perfiles en redes sociales y campañas.



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO

Ingresa a
CDC.TECMILENIO.MX