



CÓMO DESARROLLAR MI POTENCIAL COMERCIAL Y EL DE MI PROPIO EQUIPO

HELBURUA: Enpresaren antolamendu komertziala hobetzea, eraginkorrak ez direnak saihestuz. Bezeroa eta helburu zehatzak lortzeari zuzendutako lan-prozedura ezartzea.

OBJETIVOS: Mejorar la organización comercial de la empresa evitando ineficiencias. Implantar un procedimiento de trabajo orientado al cliente, y a la consecución de objetivos concretos. Potenciar la capacidad comercial de responsables y técnicos involucrados en reuniones y entrevistas con el cliente.

Duración del curso: 12 horas

%100 subvencionado por
HOBETUZ

Contenidos:

1. Cómo de bueno es mi modelo comercial
2. ¿Realmente podemos y debemos ser todos vendedores?
3. Estudio y desarrollo de mis propias habilidades comerciales y las de mi equipo.
4. Estableciendo objetivos y responsables.
5. Dimensionamiento del trabajo comercial
6. Claves para liderar y motivar al equipo comercial.
7. Control de objetivos: ratios de control y métrica comercial.
8. DIAGNÓSTICO PERSONALIZADO