

NOMBRE DEL CURSO

GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO, UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL

DURACIÓN:

Entre 100 y 250h. Modulables

OBJETIVOS:

: El alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector e identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales online.

CONTENIDOS:

Unidad Didáctica 1. GESTIÓN DE LA VENTA Y SU COBRO. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

Unidad Didáctica 2. HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL. SEGUIMIENTO DESPUÉS DE EVENTOS O ACCIONES COMERCIALES.

Unidad Didáctica 3. MARKETING DIRECTO.

Unidad Didáctica 4. MARKETING DIGITAL. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS HERRAMIENTAS WEB EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING.