

# Herramientas Tecnológicas al Servicio de la Gestión Comercial de Clientes

Nº HORAS: 60 h.

MODALIDAD: Teleformación

## Descripción del curso

En la actualidad, en el mundo del comercio y marketing, es muy importante conocer la gestión comercial de ventas dentro del área profesional de la atención al cliente. Por ello, con el presente curso se trata de aportar los conocimientos necesarios para las promociones comerciales, especialmente para planificar y gestionar actividades comerciales con clientes aplicando herramientas tecnológicas que optimicen los procesos de gestión, seguimiento y fidelización de clientes y faciliten la consecución efectiva de los objetivos comerciales definidos.

Curso dirigido tanto a profesionales del área de comercio y marketing (responsables de empresas, managers de áreas técnicas, etc.) así como cualquier persona interesada en obtener conocimientos relacionados con la gestión comercial de clientes.

## Contenidos

1. Planificación y organización de la acción comercial.
2. Proceso de gestión de ventas.
3. El CRM como herramienta de gestión y fidelización de clientes.
4. Estrategias comerciales y de marketing innovadoras centradas en el cliente.
5. Fidelización de clientes.
6. La proactividad comercial como estrategia en la gestión y fidelización de clientes.
7. Definición de estrategias y aplicación de herramientas 2.0 En la gestión comercial.

No obstante, esta modalidad permite la flexibilidad horaria, pues tiene el aula virtual a su disposición las 24 horas al día (en el periodo que dura el curso) permite adaptarse a sus necesidades laborales y/o personales.

## Equipo necesario (software y hardware)

- Ordenador personal multimedia con conexión a internet
- Sistema operativo: Microsoft Windows XP o superior.

En caso de utilizar Mac o Linux, para comprobar la compatibilidad del curso con su ordenador, póngase en contacto con nuestro Departamento Informático enviando un email a [dep.informatica@editeformacion.com](mailto:dep.informatica@editeformacion.com) o llamando al 958 089 725.

## Dedicación necesaria por parte del alumno

Esta formación online pone a disposición del alumno un horario de tutorías que le servirá para mostrarle de modo orientativo, el tiempo de dedicación necesario estimado para la óptima realización del curso.

## Acreditación

A la finalización y/o superación del curso se entregará al alumno un diploma o certificado de asistencia de los conocimientos adquiridos, en base a las instrucciones del Servicio Público de Empleo Estatal.

Imparte:



Formación subvencionada por:



SEDE CENTRAL GRANADA / 958 089 725

C/ Benjamin Franklin 1, 18100 - Armilla / Granada) | [info@escueladeformacionprofesional.es](mailto:info@escueladeformacionprofesional.es)

ALMERÍA / 950 265 791

C/ Alcázar, 4, 04006.

[almeria@escueladeformacionprofesional.es](mailto:almeria@escueladeformacionprofesional.es)

BARCELONA / 935 328 785

C/ París 146, esc.B 1º2ª, 08036.

[barcelona@escueladeformacionprofesional.es](mailto:barcelona@escueladeformacionprofesional.es)

MADRID / 913 551 630

C/ Fray Ceferino González, 4, 28005.

[madrid@escueladeformacionprofesional.es](mailto:madrid@escueladeformacionprofesional.es)

VALLADOLID / 983 371 229

Av. del Euro, 24, 47009.

[valladolid@escueladeformacionprofesional.es](mailto:valladolid@escueladeformacionprofesional.es)