

GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS EN MICROEMPRESAS

Objetivos:

Identificar y aplicar los conceptos, estrategias, procedimientos y técnicas necesarios para desarrollar las tareas de gestión comercial de una microempresa, así como conocer las diferentes fases del proceso de venta y desarrollar técnicas de atención personalizada al cliente.

Duración:

60 horas

Contenidos:

1. Gestión de acciones de comunicación de microempresas
2. Gestión de atención al cliente en microempresas
3. Técnicas de venta en microempresas
4. La estrategia de almacenaje en microempresas
5. Análisis financiero y de la productividad minorista