

CURSO DE
**ESTRATEGIA DE VENTAS
PARA LAS COOPERATIVAS**



VIRTUAL

“LAS VENTAS DEPENDEN DE LA ACTITUD
DEL VENDEDOR, NO DE LA ACTITUD DEL
PROSPECTO”

WILLIAM CLEMENT STONE

OBJETIVO

Potenciar el desarrollo de competencias para la venta en los participantes para una gestión efectiva de las ventas.

Al finalizar el curso, los participantes conocerán y aplicarán los procesos de gestión de datos comerciales a nivel estratégico.

DIRIGIDO A

Emprendedores sociales, directivos de empresas cooperativas, gerentes o personal de ventas y mercadotecnia de las empresas cooperativas o cualquier persona interesada en desarrollar estrategias de ventas para su empresa cooperativa.

DURACIÓN
21 HORAS

INVERSIÓN

\$6,200.00 PESOS PARA MÉXICO
\$320 DÓLARES PARA LATINOAMÉRICA

CON RESPALDO DE NUESTRAS:



FACULTAD DE FINANZAS
Y MERCADOTECNIA

FACULTAD DE NEGOCIOS

TEMARIO

1. Objetivo de los datos
 - Importancia y objetivo de los datos en el ejercicio comercial
 - Marketing Relacional
 - Tipos de Clientes
2. Administración de los procesos de ventas
 - Conceptos básicos de administración de datos (Leads, Big Data, Data Warehouse)
 - Diagnóstico y fortalecimiento de herramientas técnicas para la administración de datos de clientes
 - Definición, características y gestión de las Bases de Datos
 - CRM o Gestión de la relación con Clientes
3. Indicadores
 - Tipos de indicadores en el ejercicio comercial por profundidad organizacional
 - Indicadores comerciales (conocimiento, construcción y análisis)
 - Calificación y análisis de clientes
 - Calificación del desempeño operativo comercial

NODESS^{UMX}



César Limón Baca
(442) 402 1000 ext. 1301
climon@mondragonmexico.edu.mx
mondragonmexico.edu.mx



Anillo Vial III Poniente #172
Col. Saldarriaga C.P. 76240
El Marqués; Querétaro, México

