

CONTEXTO

La gestión de ventas inteligente resulta imprescindible en la actualidad para garantizar el éxito en la toma de decisiones estratégicas relativas a la comercialización de cualquier producto o servicio. En la actualidad, las organizaciones utilizan herramientas CRM que facilitan la gestión de los clientes y la actividad eficiente de los comerciales, disponer de procesos, herramientas e instrumentos que ayuden a supervisar la venta, detectar desviaciones y tomar decisiones es fundamental para una gestión comercial exitosa.

DIRECCIÓN EFICAZ DE LA FUERZA DE VENTAS

Duración: 12 Horas
Modalidad: Presencial

El alumno aprenderá las técnicas y herramientas dirigidas a capacitar, dirigir, motivar, evaluar y supervisar la fuerza de ventas.

[+ Información](#)

925 250 822 / castillalamancha.fundacionlaboral.org



FUNDACIÓN
LABORAL
DE LA CONSTRUCCIÓN
Castilla-La Mancha



Certificación
de Calidad
en Formación