

## Nº 124 Desarrollo y Gestión de equipos comerciales

**Dirigido a:** El curso está dirigido a profesionales de cualquier sector de actividad. Licenciatura, Diplomatura, FP Grado Superior o Grado, Experiencia Laboral y/o Formación Complementaria en el sector.

**Requisitos:** Conocimientos de Informática a nivel usuario.

**Objetivo:** Al finalizar el curso, el alumno conocerá cuáles son las herramientas han de ser desarrolladas en el ámbito de la gestión de equipos comerciales. De la misma manera, aprenderá a aplicar las técnicas de motivación y seguimiento de clientes más adecuada en cada momento, aumentando así el impacto comercial de su fuerza de ventas.

### Contenido:

- Módulo 1. Características psicológicas del vendedor y conformación de grupos
- Módulo 2. Características del comprador
- Módulo 3. Motivación de las fuerzas de ventas.
- Módulo 4. La Planificación del trabajo en equipos comerciales

**Evaluación:** Pruebas tipo test y casos prácticos

**Tutoría:** Miguel Ruiz Trigueros

**Certificado que se obtiene:** Desarrollo y gestión de equipos comerciales

**Duración:** 3 semanas (30h)

### Forma de contacto:

- Teléfono: 916 308 073
- Email: [solicitud@ambientum.com](mailto:solicitud@ambientum.com)
- Web: <http://www.ambientum.com>

**Tipo de formación:** Formación on line

### Requisitos (mínimos) del equipo:

- PC, Pentium IV 900 o superior
- Sistema Operativo Windows 2000, XP, Vista o superior
- 1GB memoria RAM
- Conexión ADSL 1MB; Navegador Internet Explorer 8 o superior, Safari, Firefox o Chrome.
- Adobe Acrobat Reader
- Flash
- Paquete Office o similar
- Programa compresor y descompresor WinRAR

**Precio:** 225€. Los trabajadores por cuenta ajena se benefician de una bonificación del 100% a través del crédito formativo de la Fundación Tripartita.

**Forma de pago:** Recibo bancario

**Avalado por:** Consorcio de la Ciudad Universitaria y Otras Empresas.