

NOMBRE DEL CURSO

GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL

DURACIÓN:

100h

OBJETIVOS:

El objetivo de esta formación es mejorar las competencias no digitales de las personas con 45 años o más (hasta 60 años inclusive) en situación de desempleo, donde el/la alumno/a será capaz de desenvolverse dentro del Sector e identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales online.

CONTENIDOS:

Unidad Didáctica 1. GESTIÓN DE LA VENTA Y SU COBRO. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

Unidad Didáctica 2. HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL. SEGUIMIENTO DESPUÉS DE EVENTOS O ACCIONES COMERCIALES

Unidad Didáctica 3. MARKETING DIRECTO

Unidad Didáctica 4. MARKETING DIGITAL. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS HERRAMIENTAS WEB EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING