Prospección Comercial y Planificación de Ventas

Marketing y ventas · Teleformación · 60 horas · Tutor acreditado · Diploma acreditativo



Diseñar un plan de prospección comercial eficaz.

Diseñar un plan de prospección comercial eficaz. Identificar y cualificar oportunidades de negocio. Planificar y organizar la actividad comercial.

Objetivos

- Diseñar un plan de prospección comercial eficaz.
- Identificar y cualificar oportunidades de negocio.
- Planificar y organizar la actividad comercial.

Contenidos

- El proceso de prospección comercial.
- Técnicas de generación de leads.
- Cualificación y priorización de clientes potenciales.
- Elaboración del plan de ventas.
- Argumentario y objeciones comerciales.
- Seguimiento y control de resultados.