

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Gestión de ventas, marketing directo y utilización de redes sociales en la gestión comercial

Modalidad:

e-learning con una duración 112 horas

Objetivos:

Aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

Contenidos:

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

### 1.1. La gestión comercial.

1.1.1. La "conciencia comercial": ¿Qué supone concebir la relación con los clientes desde una perspectiva comercial?

1.1.2. Que es vender. Nuevas formas comerciales. Proceso de compra- venta.

1.1.3. Tipología de la venta. La venta personal.

1.1.4. El punto de venta y el merchandising.

1.1.5. Organización del trabajo: gestión de la cartera de clientes.

### 1.2. La relación con el cliente.

1.2.1. Calidad del servicio al cliente.

1.2.2. Perfil del cliente actual.

1.2.3. Derechos y obligaciones del cliente.

1.2.4. Tipología de comportamientos del cliente y estrategias de gestión.

1.2.5. Instituciones y Servicios de Protección al consumidor.

### 1.3. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.

1.3.1. Procedimiento y normativa en los procesos de reclamación. Documentos necesarios.

1.3.2. Habilidades de comunicación en el servicio de atención al cliente.

1.3.2.1. La comunicación: instrumento de relación y atención al cliente.

1.3.2.2. El lenguaje positivo.

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



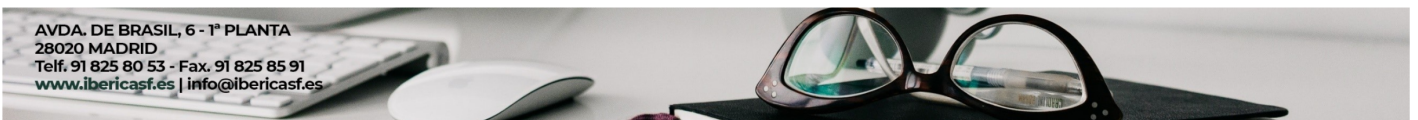
- 1.3.2.3. Los diferentes estilos de comunicación.
- 1.3.2.4. Técnicas de negociación.
- 1.3.3. El manejo y la resolución de conflictos.
  - 1.3.3.1. La conducta de los clientes en situaciones difíciles.
  - 1.3.3.2. Instrumentos para hacer frente a las situaciones difíciles.
- 1.3.4. El proceso de atención de quejas y reclamaciones.

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

- 2.1. El plan de marketing como herramienta de gestión.
  - 2.1.1. Introducción al Marketing.
  - 2.1.2. El Plan estratégico de Marketing en la empresa: objetivos, fases, implementación.
  - 2.1.3. Seguimiento y control del Plan de Marketing.
  - 2.1.4. Políticas de Marketing.
  - 2.1.5. Estrategias de Marketing.
- 2.2. La gestión comercial.
  - 2.2.1. Investigación y estudio de mercados y su segmentación.
  - 2.2.2. Logística Comercial.
  - 2.2.3. Control y gestión presupuestaria.
  - 2.2.4. La oferta comercial.
  - 2.2.5. Política de productos.
  - 2.2.6. El Departamento Comercial.
- 2.3. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.
  - 2.3.1. Organización y planificación de eventos.
  - 2.3.2. Definición, difusión y desarrollo de los eventos de una organización.
  - 2.3.3. Identidad gráfica de los eventos.
  - 2.3.4. Protocolo de empresa.
  - 2.3.5. Participación en eventos extranjeros e internacionales.
  - 2.3.6. Evaluación de Eventos.
- 2.4. La comunicación en marketing.
  - 2.4.1. Estrategias y herramientas.
  - 2.4.2. Hablar en público.

## 3. MÁRKETING DIRECTO.

- 3.1. El marketing directo como parte del plan de marketing.
  - 3.1.1. Introducción al Marketing Directo.
  - 3.1.2. El micromarketing y su aplicación estratégica.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



- 3.1.3. Marketing Relacional.
- 3.2. El plan de marketing directo.
  - 3.2.1. Definición, estructuración e implementación del Plan de Marketing Directo.
  - 3.2.2. Ventajas del Marketing Directo frente a los Medios Masivos.
  - 3.2.3. Planificación de Campañas.
  - 3.2.4. Los Medios del Marketing Directo (prensa, e-mailings, buzono mobile marketing, etc.).
  - 3.2.5. Marketing On-Line.
  - 3.2.6. Análisis de Resultados.
  - 3.2.7. Creatividad en el Marketing Directo: campañas creativas.
- 3.3. Estrategias de interacción con los clientes.
  - 3.3.1. Generación, gestión y comunicación de contactos.
  - 3.3.2. Listas y bases de datos.
  - 3.3.3. Fidelización de clientes.
  - 3.3.4. La implementación de un CRM.
  - 3.3.5. Ley de Protección de Datos.

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

- 4.1. La web 2.0 en la empresa.
  - 4.1.1. La evolución técnica de la Web.
  - 4.1.2. Áreas de actuación de la empresa en la web 2.0.
  - 4.1.3. Extender el trabajo de nuestra empresa.
- 4.2. Marketing en medios sociales -crear contenidos y conversar.
  - 4.2.1. El social media.
  - 4.2.2. Redes sociales.
  - 4.2.3. Gestión de redes sociales.
  - 4.2.4. Marketing 2.0: Marketing en la red.
- 4.3. Marketing en medios sociales -escuchar y medir.
  - 4.3.1. Cómo evaluar nuestro trabajo de Social Media.
  - 4.3.2. Limitaciones, éxitos y fracasos del Social Media.
  - 4.3.3. Gestión de crisis.
  - 4.3.4. Apuntes legales del Social Media.

