

DESCRIPTOR DE ASIGNATURA NUEVO GRADO

GRADO: Dirección y Creación de Empresas

ASIGNATURA: Dirección y técnicas de Ventas

ECTS:6

IDIOMA DE IMPARTICIÓN: Español e inglés

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Diseñar un equipo de ventas acorde en cada momento con los planes de marketing y los objetivos concretos marcados en él.

Asimilar las claves de la gestión de un equipo de ventas: selección, remuneración, motivación, control, etc.

Comprender y gestionar el proceso de compras del comprador y adaptarse a él como camino para conseguir resultados favorables en las dos partes.

Utilizar las adecuadas estrategias y técnicas de negociación, de gestión de objeciones, de argumentación y, en definitiva, de comunicación para un entorno personal y profesional.

BREVE RESUMEN DE CONTENIDOS:

Diseño y gestión del equipo de ventas.

La entrevista de ventas.

Técnicas de negociación y gestión de objeciones.

Gestión de grandes cuentas.

La venta compleja.

