

MASTER EN MARKETING Y VENTAS



CAEFO
Campus Europeo de Formación

Master en Marketing y Ventas



- El departamento de ventas es el centro de cualquier empresa. Esta importancia radica en que su éxito tiene un impacto decisivo en la consecución de los objetivos empresariales. Por consiguiente, es fundamental disponer de unos procesos adecuados que permitan perfeccionar las técnicas de venta. El Master en Marketing y Ventas permite a los alumnos obtener las habilidades y el talento estratégico que les permitirá marcar la diferencia en un mercado muy competitivo.

PROGRAMA DEL MASTER EN MARKETING Y VENTAS

MARKETING

- Introducción.
- El Comercio Electrónico.
- Teoría del Marketing.
- Marketing Estratégico.
- Sistemas publicitarios.
- Las 22 leyes del Marketing.2

PRÁCTICA

- Caso Adolfo Domínguez.
- Caso Bermejo.
- Caso de Telepizza.
- Plan de Marketing.
- Plan de Marketing ciudad de Calella.
- Plan de Marketing ciudad de Valencia.
- Plan de Marketing empresa turismo.
- Plan viabilidad fiscal-contable.
- Plan de Viabilidad de empresa de productos desechables.

TEORÍA SOBRE MARKETING Y VENTAS

- Introducción
- Respetar las etapas de venta
- Consultar es prepararse para ganar
- Establecer la toma de contacto
- Dirigir y orientar la entrevista de ventas
- Argumentar con eficacia
- Presentar y defender el precio

- Tratamiento de objeciones
- Concluir
- Fidelizar al cliente
- Plan de acción individual

CURSO DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

- Evolución lógica
- El vendedor profesional
- El cliente

NEUROMARKETING

- Todo el mundo miente.
- El documental del Neuromarketing.
- ¿Qué es el Neuromarketing?
- Sabemos que no sabemos lo que hacemos.
- Cerebro creativo Cerebro racional.
- Herramientas del Neuromarketing.
- Herramientas del Neuromarketing II.
- El Consumidor.
- Neuromarketing Web.
- Neuromarketing para hostelería.
- Experimento del Golf GTI.
- Neuromarketing en el supermercado



CAEFO
Campus Europeo de Formación

PROGRAMA DEL MASTER EN MARKETING Y VENTAS

TÉCNICAS DE VENTA

PRESENTACIONES EFICACES

ASPECTOS BÁSICOS

- Productos
- El ciclo de vida del producto
- El cliente
- El proceso de administración de ventas
- Factores que afectan a las ventas
- Lecturas aspectos básicos de ventas
- Test aspectos básicos de ventas

LA ORGANIZACIÓN DE VENTAS

- Departamento de ventas
- Planificación de las ventas
- Administración de las relaciones con los clientes
- El CRM y el marketing transaccional
- Requisitos para implantar con éxito un CRM
- Indicadores de un CRM
- Implementación de un CRM
- Lectura sobre organización de las ventas
- Test organización de las ventas

CRM

- Elegir CRM
- Suma CRM
- Contactos
- CRM para comerciales
- CRM Director comercial
- CRM atención al cliente
- CRM email marketing
- La negociación comercial
- La negociación comercial
- Lectura la negociación comercial
- Test la negociación comercial

TÉCNICAS DE VENTA

- Técnicas de ventas
- Las fases de la venta
- Lectura técnica de ventas
- Test técnicas de ventas
- La fuerza de ventas
- La fuerza de ventas
- Lectura la fuerza de ventas
- Test la fuerza de ventas

COMERCIO ELECTRÓNICO

- Lectura comercio electrónico
- Test comercio electrónico
- Tiendas online (I al III)
- Medios de cobro

- Inicio Powerpoint
- Gráficos
- Formas
- Imágenes y videos
- Animaciones
- Presentación
- Presentación eficaz
- Video para redes sociales
- Manual y ejercicios de Powerpoint
- Examen Final Powerpoint
- Powerpoint y Camtasia
- Camtasia
- Ejercicio de Powerpoint
- Prezzi
- Plantillas de Prezzi
- Prezzi esferas
- Prezzi edición
- Prezzi gráficos
- Lectura Manual Prezi
- Test Prezi
- Powtoon
- Powtoon. Crear diapositivas
- 19.- Powtoon. Presentación (I al III)
- 22.- Google. Presentaciones (I al III)
- Banco de imágenes
- El guion
- El storyboard
- Lectura - Como crear un guion gráfico
- Infografías
- Como crear litografías
- Plantillas para infografías



PROGRAMA DEL MASTER EN MARKETING Y VENTAS

CÓMO HABLAR EN PÚBLICO

COMUNICACIÓN VERBAL

- La comunicación verbal.
- Lectura la comunicación verbal.
- Test de comunicación verbal.
- Los propósitos de la comunicación.
- Lectura los propósitos de la comunicación.
- Test los propósitos de la comunicación.
- Cualidades de la voz y variedad vocal.
- Lectura cualidades de la voz.
- Test cualidades de la voz.
- Las reglas del método.
- Técnicas para perder el miedo.
- Técnicas para vender el miedo.
- Técnicas de memoria visual.

HABLAR EN PÚBLICO Y TENER ÉXITO

- Hablar en público y tener éxito
- Naturalidad.
- La audiencia.
- La primera impresión.
- Superar el nerviosismo.
- Prepararse.
- Los interlocutores.
- El ritmo.
- Lectura cómo hablar en público I.
- Test cómo hablar en público I.
- El qué y el cómo.
- Creatividad.
- La Storytelling.
- Lectura cómo hablar en público II.
- Test cómo hablar en público II.
- La charla.
- Lectura cómo hablar en público III.
- Test cómo hablar en público III.

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

- Los gestos.
- Concepto de comunicación no verbal.
- Comunicación corporal.
- Lectura I comunicación no verbal.
- Test I comunicación no verbal.
- Comunicación paralingüística.
- Comunicación verbal espacial.
- Postura y movimiento.
- Gestos y expresiones de la cara.
- Contacto visual.
- Vestimenta y aspecto.
- Una buena imagen.
- Tener estilo.

- Imagen personal.
- Lectura II comunicación no verbal.
- Test II comunicación no verbal.

COMUNICACIÓN COMERCIAL

- Proceso de comunicación comercial.
- Fases de la comunicación comercial.
- Estrategias para mejorar la comunicación.
- Lectura comunicación comercial.

COMUNICACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL PÚBLICO

COMUNICACIÓN COMERCIAL

- Introducción a la comunicación
- Introducción al proceso de comunicación. Elementos y tipos
- Técnicas de comunicación.
- El proceso de comunicación comercial
- Evolución lógica.
- El vendedor profesional.
- El cliente.

MARKETING VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- Introducción.
- Respetar las etapas de venta.
- Consultar es prepararse para ganar.
- Establecer la toma de contacto.
- Dirigir y orientar la entrevista de ventas.
- Argumentar con eficacia.
- Presentar y defender el precio.
- Tratamiento de objeciones.
- Concluir.
- Fidelizar al cliente.
- Plan de acción individual.



PROGRAMA DEL MASTER EN MARKETING Y VENTAS

INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Las Inteligencias.
- El indomable Will Hunting.
- Inteligencia Emocional.
- Las seis emociones básicas.
- El nuevo criterio.
- La competencia emocional.
- Los límites del liderazgo.
- Conciencia emocional.
- Practicar la inteligencia emocional.
- Las habilidades de las personas.
- Un nuevo modelo de aprendizaje.
- Como mejorar la inteligencia emocional (I al III)
- El efecto Barnum.
- Las neuronas espejo y la empatía.
- Zona de confort.
- Analítica de página



CAEFO
Campus Europeo de Formación

ADEMÁS, CON TU MATRÍCULA...

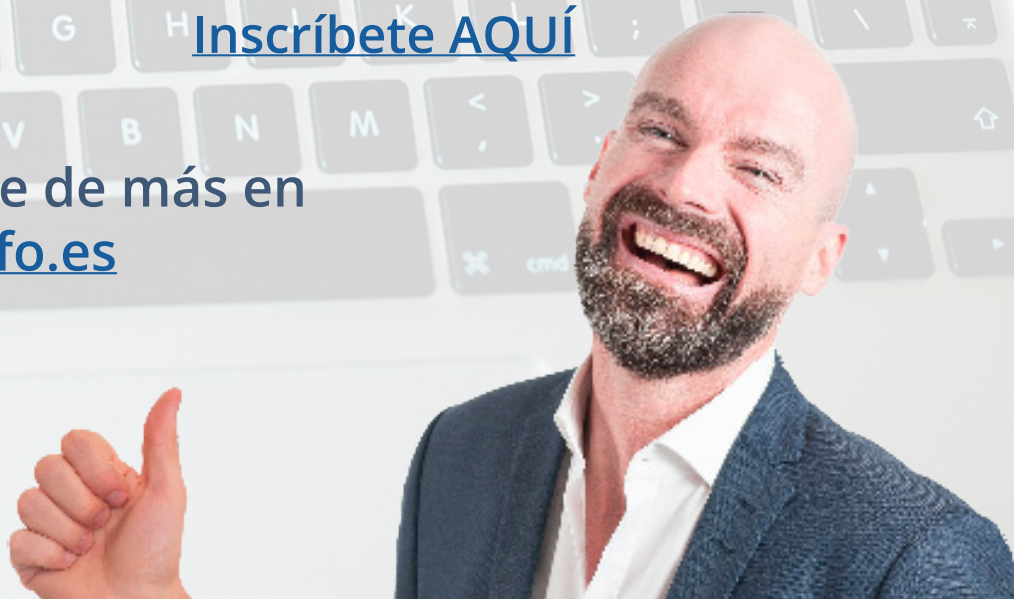
BIBLIOTECA PREMIUM 40 CURSOS ONLINE

- » Análisis Económico Financiero de la Empresa
- » Contaplus flex
- » Facturaplus flex
- » Curso de Proyectos de Inversión
- » La Facturación como gestión comercial
- » Contabilidad Avanzada
- » Gestión de Equipos de Trabajo
- » Los Fundamentos del Concepto de Liderazgo
- » Gestión Eficaz de Reuniones
- » Coaching -Desarrollo Profesional Estratégico
- » Habilidades Directivas Complementarias
- » Dirección y Motivación de Equipos
- » Presentaciones Orales Eficaces
- » Curso de Siltra
- » El recibo de salarios o nómina
- » Nominaplus flex
- » Auditorías de Prevención de Riesgos Laborales
- » Riesgos Personales y en el Trabajo en Comercios - COVID 19
- » Curso de Internet y Google Drive
- » Primeros pasos con Excel 2016
- » Primeros pasos con Word 2016
- » WordPress
- » Formación en Nuevas Tecnologías para Directivos de Pyme
- » Gestión Informatizada de Archivos de Empresa
- » Diseño de un Plan de Negocio en la Empresa
- » Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Gestión Laboral y Fiscal
- » Curso de Prácticas de Oficina
- » Big Data
- » Teletrabajo
- » Formación de protección de datos para trabajadores
- » Inglés para secretarías
- » Registro retributivo y auditoría retributiva
- » Inglés para comerciantes
- » Posicionamiento Web
- » Community management - Marketing en las Redes Sociales
- » Atención al cliente y calidad en el servicio
- » Técnicas de marketing
- » Comercio electrónico
- » LinkedIn para empresas
- » Escaparatismo

¡NO DEJES PASAR ESTA OPORTUNIDAD!

[Inscríbete AQUÍ](#)

O infórmate de más en caefo.es



CAEFO
Campus Europeo de Formación