



Curso ON-LINE

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

OBJETIVOS



• Gestión de ventas, Marketing Directo y utilización de Redes Sociales en la Gestión Comercial

ÍNDICE

UD1. Gestión de la venta y su cobro. Atención de quejas y reclamaciones

UD2. Herramientas de la gestión comercial. Seguimiento después de eventos o acciones comerciales.

UD3. Márketing directo.

UD4. Marketing digital. Utilización de las redes sociales y otras herramientas web

