

## TECNICAS DE VENTA Y MARKETING 3.0

### Descripción

Esta formación sobre Técnicas de Venta y Marketing 3.0 te proporcionará las habilidades necesarias para cultivar la relación personal con el cliente, conocer la situación y motivaciones del mismo, transmitirle beneficios y soluciones y convertir personas indiferentes en clientes satisfechos. Las técnicas de venta, las habilidades y las competencias del vendedor basan en la comunicación, la relación personal y la confianza. Esas son las habilidades de venta críticas. Para ejercer esa influencia, el comercial será capaz de relacionar las necesidades y la psicología del cliente, con su producto.

Sumando estas capacidades a los conocimientos del marketing 3.0, conseguimos crear sinergias que captar un mayor número de clientes. El marketing se ha transformado una vez más en respuesta de la nueva dinámica del mercado, y ahora vemos cómo las empresas amplían su foco de negocio hacia asuntos más humanos, donde la rentabilidad debe estar equilibrada con la responsabilidad corporativa.

### Objetivos

- Facilitar una visión creativa que te permita liderar a un equipo humano en el entorno con una mentalidad innovadora.
- Proporcionar conocimientos sólidos, necesarios para desarrollar tu carrera en dirección de marketing y aportar una visión integrada de la función de marketing dentro de la empresa.
- Desarrollar las capacidades y competencias estratégicas y directivas.

### Audiencia

Todo publico

### Prerrequisitos

No se requiere conocimientos previos

Acceso a internet

**Horas:** 20

### Contenidos:

**Unidad 1:** historia y definición

**Unidad 2:** el producto

**Unidad 3:** distribución comercial

**Unidad 4** el comportamiento del consumidor

**Unidad 5:** plan marketing

Unidad 6: marketing 3.0