

Curso Ventas y Mercadeo

Este curso está dirigido para empleados de empresas, o independientes que quieren desarrollar habilidades para trabajar en el departamento de ventas y mercadeo ya sea de una empresa, o que busca una oportunidad de empleo en alguna en el caso de querer ser parte de una organización externa, pero le abre muchas puertas también a aquella persona que tiene su propia empresa o desea iniciar una y dedicarse a lo propio. Si usted realmente siente que nació con el gusto por la gestión de negocios y promoción de productos y servicios como profesión u oficio para su vida, y nunca ha llevado un curso comercial, esto es para usted sin duda alguna, estamos seguros potenciara sus habilidades personales.

Contenido del Curso:

- 1. Introducción al Mercadeo y Ventas**
 - a. Que es el mercadeo o marketing
 - b. Las 7 P's del mercadeo
 - c. Cuando y a que se le debe aplicar el mercadeo
 - d. Relación de las Ventas con el Mercadeo
- 2. Mercadeo de productos tangibles e intangibles**
 - a. Que es un producto tangible e intangible
 - b. Canales de distribución principales
 - c. Tipos de mercadeo y ventas según el canal de distribución
- 3. Principios del Neuromarketing**
 - a. Concepto de Neuromarketing
 - b. Como se aplica en el mercadeo
 - c. Como se aplica en las ventas
- 4. Modelos de ventas en el comercio**
 - a. Modelo de negocios
 - b. Manejo de las ventas según modelo de negocios
 - c. Análisis del mercado nacional
- 5. Técnicas de Ventas para principiantes**
 - a. Estrategia básica de ventas
 - b. Como aplicar la estrategia de ventas según la empresa
 - c. Análisis del vendedor y del cliente
 - d. Objetivos base de todo vendedor
 - e. Habilidades y destrezas que debe tener el vendedor

6. Como empezar a ser un vendedor exitoso

- a. Primeros pasos como vendedor exitoso
- b. Errores comunes que cometen los vendedores principiantes
- c. Los 15 mandamientos de las ventas
- d. Manejo de la imagen personal y corporativa

7. Como cerrar una venta

- a. Como cerrar una venta según modelo de negocio
- b. Los 6 modelos base de cierre de ventas
- c. Cierre de ventas por teléfono, en línea, y frente a frente

8. Posventa

- a. Los 7 pasos base de la posventa
- b. Lo que espera el cliente tico después de la venta
- c. Análisis del último estudio de mercado en CR sobre servicio al cliente

9. Oportunidades de convertirme en un vendedor en internet

- a. Oportunidades de generar ingresos en internet
- b. Facebook como herramienta de negocios
- c. Imagen corporativa en facebook

Final del curso, entrega de certificados

Hacer del mercadeo y las ventas una profesión

Ventajas de ser un buen vendedor y mercadólogo

- 1- La persona se convierte en un estratega y analista del mercado y lo que lo rodea
- 2- No tiene un tope de salario
- 3- Crea una cartera de clientes que son del vendedor
- 4- Conoce muchos contactos importantes para el futuro
- 5- Aprende de múltiples negocios
- 6- Es uno de los empleados más importantes de la empresa

Al finalizar el curso usted estará dominando las características básicas que debe tener la persona que decide tomar el camino comercial como su estilo de vida.

Fortalezas del profesional en mercadeo y ventas:

- a. Es una persona que maneja su imagen personal de una forma perfecta según el nicho de mercado en el que se encuentra.
- b. Conoce la psicología del consumidor y aborda con mucho profesionalismo a los clientes, los prospectos, y los sospechosos.
- c. La facilidad de palabra es su mayor habilidad seguida de su capacidad profesional de análisis de las situaciones y las personas.
- d. Finalmente, su fortaleza mental personal para afrontar situaciones tanto positivas como negativas la caracterizan y diferencian de los demás.

Cosas que le van a poder suceder a usted después de llevar el curso de Mercadeo y Ventas con la empresa Direscom de CR.

1. Encontrar más fácilmente trabajo
2. Iniciar su proyecto personal de pequeña empresa
3. Tener un panorama totalmente claro de su ruta a seguir a nivel profesional a corto y mediano plazo

Esperamos que los objetivos a seguir del programa sean de su interés, y decida iniciar este curso con nosotros lo antes posible, estamos seguros de que su forma de ver el mundo comercial a partir de ese momento va a cambiar, ayudándole a tomar decisiones fundamentales para su futuro personal cercano.

Información General

Requisitos de ingreso

Ser Mayor de 16 años

Capacidad de análisis y comprensión de lectura

Manejo básico de office (Word, Excel, Power Point) no indispensable.

Duración del curso

El curso tiene una duración de 16 horas que se impartirán divididas en 4 días de 4 horas por día.

Estos días pueden ser los 4 seguidos o divididos en dos semanas, dos días por semana.

Lugar donde se imparten las clases

Para comodidad de los estudiantes Direscom coordina el alquiler de espacios aptos para impartir el mismo en diferentes partes del Gran Área Metropolitana, que incluye las provincias de Alajuela, Heredia, San Jose y Cartago.

Pero de igual manera se pueden coordinar fuera del área metropolitana, como Guanacaste, Puntarenas, Zona Sur, y Limón eventualmente ya sea en una empresa o a título abierto al público.

Costo del Curso

Tiene un costo de **¢45.000** colones que incluye la matrícula, material de apoyo, y el certificado final.

El curso debe separarse con 5.000 colones y el resto cancelar el primer día de inicio de clases.

Características del Profesor

El facilitador o profesional que imparte el curso, posee amplio conocimiento del mercado nacional, ya que cuenta con 28 años de experiencia laboral, desempeñándose en diferentes puestos en algunas de las empresas más prestigiosas y respetadas a nivel comercial del país, como lo son Purdy Motor, Nissan, Pepsi, Nestlé, Universidad Hispanoamericana, El Arreo, Belca, entre otras donde laboro o presto servicios de asesoría y promoción comercial, de profesión Publicista y Administrador de Negocios con énfasis en Mercadeo.

Como separar su espacio

Para separar su espacio o hacer alguna consulta adicional, puede escribirnos a correo ventas@direscom.com también llamarnos o enviar un mensaje por WhatsApp al 6388 1454.

Método de pago

Su pago puede ser gestionado por transferencia bancaria al Banco Nacional de CR o BAC San Jose en sus respectivas cuentas que le estaríamos suministrando para tal efecto. Si dese realizar su pago con tarjeta de crédito lo puede hacer mediante el sistema **PayPal**, que se encuentra habilitado en nuestra página web www.direscom.com, ahí puede acceder a esta plataforma segura de pago y realizar la gestión de cancelación del curso con tarjeta de crédito o debito también.

Atentamente:

Departamento de capacitaciones y asesorías comerciales Direscom CR

Síganos en **Facebook, Instagram y Twitter** como **Direscom** y sea parte de nuestra comunidad de emprendedores y profesionales del mundo comercial, para mantenerse al tanto de artículos y noticias de relevancia a nivel nacional.