

Información sobre el Curso

Lugar: Campus Virtual AulaGlobal

Duración: 4 semanas 32 horas

Incluye: Material de apoyo digitalizado, acceso permanente al aula virtual durante las 24 horas del día, lecciones en formato multimedia, ejercicios online y certificado del curso.

Proceso de Inscripción

- Deposite o transfiera el monto del curso a la cuenta corriente Nro. 0134-0448-81-4481016946 del Banco **Banesco** a nombre de **AULAGLOBAL** o a la cuenta corriente Nro. 0105-0065-69-8065069118 del Banco **Mercantil** a nombre de Centro de Desarrollo Tecnológico.

-Con los datos del depósito o transferencia realice su inscripción en AulaGlobal, a través de este enlace:

www.aulaglobal.net.ve/insc/



RIF. J-29351169-0

Cursos:

www.aulaglobal.net.ve/cursos

Campus:

www.aulaglobal.net.ve/campus

Preinscripciones:

<http://www.aulaglobal.net.ve/cursos/index.html>

Edificio Oficentro Piso 2.
O-26

Av. 4 esquina con calle 25.
Mérida – Venezuela

Teléfono:
+58(0)274 416.30.19
Telefax: 0274-2524982
Correo:
info@aulaglobal.net.ve

AulaGlobal
Centro de Desarrollo Tecnológico Educativo y Gerencial

Capacitación Profesional
en Línea

Curso: PROMOCIÓN DE VENTAS

**Programa:
Desarrollo
Gerencial**



*Nuestras aulas virtuales constituyen
un ambiente colaborativo de
aprendizaje*

Web:
www.aulaglobal.net.ve

PROMOCIÓN DE VENTAS

Contenido

Los módulos a tratar en el curso son:

- Módulo I.** Definición de Promoción
- Módulo II.** La promoción de ventas
- Módulo III.** Las Ventas personales
- Módulo IV.** Gestión de Clientes



Audiencia

Directores comerciales que quieran formar o profesionalizar aún más su fuerza de ventas. Gerentes de venta, ejecutivos de vendedores, representantes de ventas.



Objetivos Planteados

- Conocer los fundamentos de las técnicas de promoción de ventas,
- Comprender las ventajas e inconvenientes de la promoción de ventas y la aplicación a situaciones concretas dentro de la realidad comercial de una empresa