

Gestión informatizada de ventas



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial (Impartido en aula virtual)
Duración: 40 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Mejorar la gestión de ventas de la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando los errores, basándose en una organización metódica de ficheros con la información del cliente y características del trabajo.

CONTENIDOS

Módulo 1 CONTABILIDAD DE LA EMPRESA Módulo 2 PLANIFICACIÓN DE VENTAS

METODOLOGIA

Principios metodológicos de la acción formativa

- Conocer y partir del perfil de entrada de los asistentes en cuanto a nivel de conocimiento y desarrollo profesional.
- Procurar que el objeto de aprendizaje sea coherente, claro y lógico y aparezca ante los asistentes adecuadamente presentado.
- Motivar a los asistentes para lograr un esfuerzo continuado acorde con el proceso de aprendizaje y su duración.

Características de la acción formativa

- Formación directa entre alumno y profesor.
- Formación específica ajustando el Temario a los objetivos a cumplir.
- Formación adaptada incorporando ejemplos prácticos y clarificadores.
- Formación participativa motivando a los asistentes a que sean agentes principales del desarrollo de la acción.
- Formación documentada apoyando siempre las explicaciones del docente del correspondiente material didáctico: presentaciones, guiones, documentaciones, libros, etc.