

Solicita información



ASUMIMOS EL RETO DE FORMAR DIRECTIVOS COMERCIALES CAPACES DE ENFRENTARSE A LA EXIGENCIA DE LOS MERCADOS.

Aportamos una visión global de la dirección de ventas trabajando las diferentes estrategias empresar afectan el área, incorporando el componente digital, las características de los nuevos consumidore nuevos modelos de negocio.

Inicio Noviembre 2025

Viernes de 16:00 h. a 21:00 h. y Sábados de 09:00 h. a 14:00 h.

Razones para estudiar el programa

Dirección de equipos consciales previsión de ventas y a mayes de la electivación.

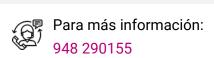
Desarrollo de un **Plan de Ventas integral.**

Integración sversal del componiención sversal del componiención digital, yest a legico y estructuras acomerciales: integración de nuevos perfiles.

Capacitación inálisis y toma
Habilidades del director de
venta: líder agach.

INSCRIPCIONES

Solicita más información



Solicita información