

MARKETING 4.0: COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS Y DE TRANSPORTE

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

FECHA: 10, 12, 17 y 19 de mayo

HORARIO: de 15:00 a 20:00 (martes y jueves)

LUGAR: Adalid, c/ de las Mercedes, nº 19, 28020 Madrid

DURACIÓN

20 horas

DIRIGIDO A:

Personal de empresas de transporte y/o logística que desarrollen sus funciones en el área de comercio y ventas.

OBJETIVOS

Adquirir los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para conseguir los objetivos planteados en la consecución de una comercialización exitosa en servicios logísticos y de transporte.

Potenciar las habilidades comerciales a través del entrenamiento siguiendo una metodología eficaz en el avance del proceso comercial en el transporte y la logística.

Gestionar la actitud hacia la comercialización proactiva y la detección de oportunidades de negocio en él.

Conocer las diferentes estrategias de comercialización en función de las necesidades detectadas en los posibles clientes nuevos o nuevas necesidades en clientes asentados.

Identificar las diferentes fases del proceso comercial logístico.

Generar nuevos métodos de comercialización en el transporte y la logística.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA I: Principios básicos de la comercialización de servicios de transporte y logística

UNIDAD DIDÁCTICA II: Características de la comercialización estratégica de servicios de transporte y logística

- Diversidad de interlocutores.

- Parámetros de actuación del vendedor/comprador en la venta/compra de servicios de transporte y logísticos.

ORGANIZA:



IMPARTE:



FINANCIA:



NOTA:

Para poder asistir al curso será necesario entregar el primer día de clase una fotocopia del DNI por ambas caras.

La organización confirmará inscripción definitiva al curso. Si por cualquier motivo se causa baja en el curso, deberá comunicarse a la organización la no asistencia.

UNIDAD DIDÁCTICA III: Proceso comercial y fases de la comercialización de servicios de transporte y logística

- Indagación, detección y creación de necesidades.
- Presentación de soluciones.
- Venta cruzada.
- Negociación y cierre.

UNIDAD DIDÁCTICA IV: Tratamiento de objeciones

- Proceso.
- Tipología de objeciones.
- Comercialización a través de la posventa.

ORGANIZA:



IMPARTE:



FINANCIA:



NOTA:

Para poder asistir al curso será necesario entregar el primer día de clase una fotocopia del DNI por ambas caras.

La organización confirmará inscripción definitiva al curso. Si por cualquier motivo se causa baja en el curso, deberá comunicarse a la organización la no asistencia.