



Descripción

Este curso muestra las estrategias y las tácticas necesarias para identificar, definir, y cuantificar los requerimientos y necesidades del cliente y cómo traducirlos en valor agregado de productos y servicios.

Objetivo

Conocer las técnicas para la correcta integración entre marketing y ventas, mejora en el servicio, incremento de la demanda del cliente, y conducción de la investigación del mercado.

¿Quiénes deben Asistir?

Profesionales en el campo de la Logística, Distribución, desarrollo de Nuevos Productos, Investigación y Desarrollo, Mercadotecnia y Ventas. Empresarios con deseos de mejorar la identificación y creación de la demanda de manera efectiva de productos y servicios.

Contenido

- Plan del Negocio.
- Administración de Demanda.
- Administración de la Mercadotecnia.
- Administración de Ventas.
- Servicio al Cliente.
- Medidores de Desempeño.

¿Desea mayor Información?

Gladys L. Mayer
Gerente de Logística
Ignacio Pérez Sur 28
Despacho 210
Edificio Órbita
Centro, 76900
Querétaro, Querétaro

 +52 (442) 2546336
 +52 (442) 2429023
 +52 (442) 2429023
 gladys.mayer@bestpracticesmexico.com
 +52 (442) 3417263
 ID 62*263892*1
 www.bestpracticesmexico.com



bestpracticesmexico
Business Professionals

capacitación | consultoría | coaching de negocios