

ÁREA DEL SECTOR DE COMERCIO

Control de quejas y reclamaciones
Animación en el punto de venta y el consumidor
Atención al cliente discapacitado
Atención al cliente y calidad del servicio
Atención telefónica a clientes y tratamiento de situaciones conflictivas
Blog para la comunicación en negocios
Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes
Comercio electrónico
Comunicación telefónica y atención al cliente en telemarketing
Desarrollo web para comercio electrónico
Dirección estratégica y marketing en gestión de proyectos
Diseño de cartelística
Elementos básicos en el montaje de escaparates
Estrategias de servicios: calidad y orientación al cliente
Estructura y administración del pequeño comercio
Facturación electrónica
Fidelización y retención de clientes
Fidelización, calidad y gestión de clientes.
Fundamentos de atención al cliente
Fundamentos de comunicación con el cliente para la resolución de conflictos habituales
Fundamentos del plan de marketing en internet
Gestión de tiendas
Gestión básica del almacén
Gestión de cobros y reclamaciones
Gestión de compras informatizada
Gestión de compras y aprovisionamiento
Gestión de la venta y su cobro. Atención de quejas y reclamaciones
Gestión de un pequeño comercio
Gestión de ventas, marketing directo y utilización de redes sociales en la gestión comercial
Gestión informatizada de ventas
Gestión y animación del lineal del punto de venta
Gestión y atención del servicio postventa
Gestión y control de compras y stock en almacén
Habilidades comerciales
Habilidades de comunicación con el cliente para vendedores
Habilidades de venta
Habilidades sociales de atención al cliente en la venta

Herramientas de atención a usuarios de poblaciones diversas y de situaciones difíciles
Herramientas tecnológicas al servicio de la gestión comercial de clientes
Interacción con clientes. La escucha activa
Interiorismo
Marketing on line: diseño y promoción de sitios web
Marketing relacional
Marketing y reputación on line: comunidades virtuales
Marketing, distribución comercial y fuerza de ventas
Mercadotecnia en internet
Negociación con proveedores
Negocios online y comercio electrónico
Operativa de caja-terminal punto de venta
Organización del almacén
Organización del punto de venta y control de acciones promocionales
Plan de marketing y organización de ventas
Política y gestión informatizada de stock
Posicionamiento en buscadores
Posicionamiento en la web para el emprendimiento
Presentación de comunicaciones en los medios
Promociones comerciales en el punto de venta
Promociones comerciales en el punto de venta y on line
Psicología aplicada a las ventas
Publicidad eficaz en comercio
Publicidad y promoción comercial básica
Punto de venta y psicología del consumidor
Técnicas de ventas telefónicas en telemarketing
Tecnologías aplicadas a la venta y atención al cliente
Venta online