



ESTRATEGIAS B2B Y VENTA COMPLEJA EN LA ERA DIGITAL

Horas:

30 h.

Modalidad:

Teleformación

Requisitos académicos:

Nivel 2 (E.S.O.)

¿QUÉ APRENDERÁS?

En un mundo empresarial cada vez más digitalizado, comprender las estrategias B2B y las complejas dinámicas de ventas se vuelve esencial. Este curso te sumergirá en las técnicas y herramientas cruciales para triunfar en entornos digitales.

OBJETIVOS GENERALES

Dominarás la implementación de estrategias de ventas complejas, adoptando las habilidades necesarias para potenciar relaciones con clientes en el panorama digital actual.

PROGRAMA FORMATIVO

1. **Mobile Business.**
2. **Exploración de dispositivos y sistemas operativos.** Comportamiento del usuario en Mcommerce y la relevancia del Mobile Marketing.
Estrategias y tácticas efectivas en Social Mobile Marketing.
Medios de Pago y Sistemas Financieros
3. **Detalles esenciales sobre medios de pago.** Análisis de datos, agentes y sistemas financieros claves. Gestión de Relaciones con Clientes (CRM).
4. **Fases del proceso CRM y sus ventajas.** Implementación efectiva y evaluación de la preparación empresarial. Soluciones CRM para desafíos empresariales comunes