

SALES AND MARKETING WORKSHOP

ESCAZÚ

DESCRIPCIÓN DEL WORKSHOP

El workshop está compuesto por tres sesiones de ocho horas cada uno. Cada sesión se divide en seis horas teóricas y dos horas prácticas. En cada sesión se cubrirán 15 de 45 tópicos al finalizar el workshop.

DIRIGIDO A

Este workshop está dirigido a Profesionales de distintos campos que deseen dominar o expandir lenguaje y conceptos técnicos sobre ventas y mercadeo aplicable a su área de trabajo y distintos contextos.

OBJETIVO

Desarrollar y mejorar la comunicación en Inglés de los profesionales en VENTAS Y MERCADEO en el ambiente laboral, incorporando vocabulario técnicos en contextos específicos de su campo laboral.

REQUISITOS

Contar con un nivel de inglés intermedio alto (B2) o avanzado (C1)
Cumplir con el 90% del total de horas del workshop

TABLA DE CONTENIDOS

El workshop total está compuesto por 45 tópicos, distribuidos en tres sesiones de ocho horas cada sesión. A continuación encontrarás algunos ejemplos de los tópicos que cubriremos en el workshop.

Módulo 1

Unidad 05 - Combinación de comercialización 1
Unidad 10 - Distribución y fijación de precios
Unidad 15 - La fuerza de ventas y el mercadeo

Módulo 2

Unidad 07 - Presentaciones de ventas
Unidad 10 - Proyecciones de Ventas
Unidad 15 - Ventas por Internet

Módulo 3

Unidad 04 - Comportamiento del consumidor
Unidad 09 - Segmentaciones del mercado
Unidad 15 - Mercadeo y Tecnología

PARA MAS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Póngase en contacto con nosotros y será un gusto brindarle toda la información relacionada a este workshop.

Escríbenos ingresando a: [Contáctanos aquí](#)

Escríbenos al WhatsApp: [WhatsApp aquí](#)