





Llamada Whatsapp



Presentación

El avance y la expansión de las tecnologías de la información y las comunicaciones han conseguido extenderse a la enseñanza en distintos campos abriendo paso a la formación e-learning, modalidad de aprendizaje a través de Internet que permite al alumno acceder a los contenidos de forma inmediata mediante la utilización de recursos digitales disponibles en un área virtual.

Este tipo de formación se ha consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que posibilita una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Es, por tanto, una modalidad formativa que aporta flexibilidad y personalización en los procesos de aprendizaje.

Con más de 30 años de experiencia en la formación de Directivos, Mandos Intermedios y profesionales especializados, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan en este catálogo una amplia oferta de cursos e-learning que responden a



las necesidades formativas de cualquier área funcional de la empresa. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos 100% online, de corta duración, con objetivos muy concretos y orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

La formación e-learning le permite:

La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado para realizar el curso. Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados. Trabajar con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.



Nuestra FORMACIÓN ONLINE

Aula Virtual



Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

* Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Soporte Docente Personalizado



El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo las dudas, tanto a nivel de contenidos como de cuestiones técnicas y seguimiento que se le puedan plantear.

Material Didáctico



Todos nuestros cursos constan de:

- Un manual de estudio con el temario distribuido en módulos formativos.
- Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.
- Material complementario en cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.
- Bibliografía y enlaces de lectura recomendada para completar la formación.

Confianza Online



Iniciativas Empresariales cuenta con el sello de Confianza Online, sello de calidad en Internet líder en España.

Un distintivo que muestran aquellas empresas que garantizan la máxima transparencia, seguridad y confianza a la hora de comprar y navegar en sus webs.

Somos sello CUM LAUDE 2020 de E-Magister con valoración de los usuarios de 4.1 sobre 5.



emagister:

Relación de Áreas y Cursos

■ Comercial y Ventas

CURSO	HORAS	PRECIO
Auditoría de Servicio al Cliente	50	240 \$
Cambios en las Estrategias, Sistemas y Herramientas de Ventas	60	285 \$
Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital	30	110\$
Closer de Ventas ágiles	30	125 \$
Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas	30	125 \$
Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial	50	285 \$
Creación y Gestión de Franquicias	30	180 \$
Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line	50	285 \$
Curso Avanzado Online de Negociación Comercial	50	230 \$
Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos	30	110 \$
WOW		
Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales	50	296 \$
Diseño y Planificación de un Plan de Ventas	50	296 \$
Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo	80	420 \$
Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas	60	290 \$
Estrategias para conseguir Visitas Comerciales	30	90 \$
Estrategias para establecer Objetivos de Ventas	30	125 \$
Finanzas para Comerciales	60	290 \$
Gestión de Equipos Comerciales	60	280 \$
Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)	60	290 \$
Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos	30	130 \$
Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos	30	130 \$
Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente	30	180 \$
Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente	30	120 \$
Indicadores de Ventas	30	95 \$
Inteligencia Artificial aplicada a Ventas	30	180 \$
Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes	50	270 \$
La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas	30	120 \$
La Gestión de la Experiencia del Cliente	50	150 \$
La Venta Emocional	50	285 \$
Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas	50	290 \$
Marketing y Venta Industrial para Ingenieros	60	380 \$
Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial	50	230 \$
Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara	60	285 \$
Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas	50	280 \$
Pronóstico de Ventas en Excel y R	50	230 \$
Prospección de Ventas en LinkedIn	30	90 \$
Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales	30	195 \$
Sales Enablement (Habilitación de Ventas)	50	195 \$
Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	30	180 \$
Técnicas, Habilidades y Estrategias de Venta: El Cronómetro del Vendedor de alto Rendimiento	60	290 \$

Relación de Áreas y Cursos

■ Comercial y Ventas

Auditoria de Servicio al Cliente 50 240 \$ Cambios en las Estrategias, Sistemas y Herramientas de Ventas 60 26 7 Caplar y Fidelizar clientes B2B en la era digital 30 110 \$ Closer de Ventas ágiles 30 125 \$ Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas 30 125 \$ Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial 50 285 \$ Creación y Gestión de Franquicias 30 180 \$ Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line 50 285 \$ Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 285 \$ Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ WOW 30 110 \$ 110 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Stattategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales <t< th=""><th>CURSO</th><th>HORAS</th><th>PRECIO</th></t<>	CURSO	HORAS	PRECIO
Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital 30 110 \$ Closer de Ventas ágiles 30 125 \$ Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas 30 125 \$ Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial 50 285 \$ Creación y Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line 50 285 \$ Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 230 \$ Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ WOW Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Useño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Strategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 60 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 60 290 \$ Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) 60 290 \$ Gesti	Auditoría de Servicio al Cliente	50	240 \$
Closer de Ventas ágilies 30 125 \$ Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas 30 125 \$ Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial 50 285 \$ Creación y Gestión de Franquicias 30 180 \$ Creación y Gestión Desarrollo Legal de Tiendas On-Line 50 285 \$ Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 285 \$ Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ WOW Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ 50 290 \$ 50 290 \$ 50 <	Cambios en las Estrategias, Sistemas y Herramientas de Ventas	60	285 \$
Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial Creación y Gestión de Franquicias Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos WOW Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales Diseño y Planificación de un Plan de Ventas Setrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo Setrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas Setrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas Setrategias para conseguir Visitas Comerciales Setrategias para establecer Objetivos de Ventas Setrategias para conseguir Visitas Comerciales Sestión de Equipos Comerciales Sestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos Sestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos Soluzión efectiva de Otre de Atención al Cliente Soluzión de Sestión al Distancia de la Retención y Fidelización de Clientes Soluzión de Sestión de la Experiencia del Cliente Soluzión de Sestión de La Experiencia del Cliente Soluzión de Sestión de La Experiencia del Cliente Soluzión de Sestión de La Proprieta de Retención y Fidelización de Clientes Soluzión de Sestión de Sestión de Sestión de Clientes Soluzión de Sestión de Sestión de Sestión de Clientes Soluzión de Sestión de Sestión de Sestión de Clientes Soluzión de Sestión de	Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital	30	110\$
Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial 50 285 \$ Creación y Gestión de Franquicias 30 180 \$ Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line 50 285 \$ Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 230 \$ Custorner Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ WOW Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 30 125 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 60 290 \$ Gestión de Equipos Comerciales 60 280 \$ Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) 60 280 \$ Gestión efectiva de Ouejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos 30 130 \$	Closer de Ventas ágiles	30	125 \$
Creación y Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line 50 285 \$ Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 230 \$ Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ WOW 30 110 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño y Planificación de un Plan de Ventas 50 296 \$ Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 90 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 90 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 125 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 60 290 \$ Estrategias para Comerciales 60 290 \$ Gestión de Equipos Comerciales 60 280 \$ Gestión de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos 30 130 \$	Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas	30	125 \$
Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line 50 285 \$ Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 230 \$ Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos WOW 30 110 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño y Planificación de un Plan de Ventas 50 296 \$ Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 90 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 90 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 30 125 \$ Finanzas para Comerciales 60 290 \$ Gestión de Equipos Comerciales 60 290 \$ Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) 60 280 \$ Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos 30 130 \$ Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente 30 180 \$ Impulse su	Controller Comercial aprovechando la Inteligencia Artificial	50	285 \$
Curso Avanzado Online de Negociación Comercial 50 230 \$ Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ WOW 30 110 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño y Planificación de un Plan de Ventas 50 296 \$ Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 90 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 30 125 \$ Finanzas para Comerciales 60 290 \$ Gestión de Equipos Comerciales 60 290 \$ Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) 60 290 \$ Gestión efectiva de Guejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos 30 130 \$ Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente 30 180 \$ Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente 30 180 \$ Inteligencia Artificial aplicada a Ventas 30 180 \$ Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes 50 270 \$ La Gestión de Discapriencia del Cliente	Creación y Gestión de Franquicias	30	180 \$
Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos 30 110 \$ Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales 50 296 \$ Diseño y Planificación de un Plan de Ventas 50 296 \$ Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 30 90 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 30 125 \$ Finanzas para Comerciales 60 290 \$ Gestión de Equipos Comerciales 60 280 \$ Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) 60 280 \$ Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos 30 130 \$ Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente 30 130 \$ Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente 30 180 \$ Indicadores de Ventas 30 120 \$ Inteligencia Artificial aplicada a Ventas 30 120 \$ Ia Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas 30 120 \$ La G	Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line	50	285 \$
WOW30110 sDiseño de Planes de Incentivos para Comerciales50296 sDiseño y Planificación de un Plan de Ventas50296 sEstrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo80420 sEstrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas60290 sEstrategias para conseguir Visitas Comerciales3090 sEstrategias para establecer Objetivos de Ventas30125 sFinanzas para Comerciales60290 sGestión de Equipos Comerciales60280 sGestión efectiva de Guejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos30130 sHabilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos30130 sHabilidades Interpersonales para la Atención al Cliente30180 sImpulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30120 sInteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 sInteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 sLa Gestión de la Experiencia del Cliente50285 sLa Gestión de la Experiencia del Cliente50280 sLa Venta Emocional50285 sLa Venta Emocional50280 sMejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50280 sMejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50280 sMejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprove	Curso Avanzado Online de Negociación Comercial	50	230 \$
Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales Diseño y Planificación de un Plan de Ventas Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 81 30 90 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 82 Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 83 125 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 84 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 85 Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 86 290 \$ Estrategias para Comerciales 86 290 \$ Estrategias para Comerciales 86 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 86 290 \$ Estrategias para Encomerciales 86 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 86 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 86 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 86 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 87 Estrategias para la Ecunta (KAMI) 88 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 89 130 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 90 130 \$ Estrategias para la Atención al Cliente 90 140 \$ Estrategias para la Atención al Cliente 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retención y Fidelización de Clientes 90 140 \$ Estrategias para la Retenc	Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos	S 20	110 ¢
Diseño y Planificación de un Plan de Ventas50296 \$Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo80420 \$Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas60290 \$Estrategias para conseguir Visitas Comerciales3090 \$Estrategias para establecer Objetivos de Ventas30125 \$Finanzas para Comerciales60290 \$Gestión de Equipos Comerciales60280 \$Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)60290 \$Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos30130 \$Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente30130 \$Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30180 \$Inteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 \$Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 \$La Gestión de la Experiencia del Oliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50280 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50280 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R	WOW	30	110 ф
Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo 80 420 \$ Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas 60 290 \$ Estrategias para conseguir Visitas Comerciales 80 90 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 80 125 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 80 290 \$ Estrategias para establecer Objetivos de Ventas 80 290 \$ Gestión de Equipos Comerciales 80 280 \$ Gestión de Equipos Comerciales 80 280 \$ Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) 80 290 \$ Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos 80 130 \$ Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos 80 130 \$ Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente 80 180 \$ Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente 80 180 \$ Inteligencia Artificial aplicada a Ventas 80 95 \$ Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes 80 180 \$ Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes 80 180 \$ Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes 80 270 \$ La Gestión de la Experiencia del Cliente 80 150 \$ La Venta Emocional 150 285 \$ Marketing y Venta Industrial para Ingenieros 80 380 \$ Marketing y Venta Industrial para Ingenieros 80 285 \$ Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas 80 285 \$ Pronóstico de Ventas en Excel y R 80 280 \$ Pronóstico de Ventas en Excel y R 80 280 \$ Prospección de Ventas en Excel y R 80 280 \$ Prospección de Ventas en Excel y R 80 280 \$ Seclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales 81 50 290 \$ Sales Enablement (Habilitación de Ventas) 82 50 195 \$ Sales Enablement (Habilitación de Ventas) 83 0 180 \$ Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas 84 50 195 \$ Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales	50	296 \$
Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas Estrategias para conseguir Visitas Comerciales Solution de Equipos Comerciales Finanzas para Comerciales Golution de Equipos Comerciales Golution de Equipos Comerciales Gostión de Equipos Comerciales Gostión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) Gostión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente Indicadores de Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes La Gestión de la Experiencia del Cliente La Venta Emocional La Venta Emocional La Venta Emocional Marketing y Venta Industrial para Ingenieros Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: vender por la Cara Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: vender por la Cara Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas Pronóstico de Ventas en Excel y R Prospección de Ventas en LinkedIn Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Solutes	Diseño y Planificación de un Plan de Ventas	50	296 \$
Estrategias para conseguir Visitas Comerciales Estrategias para establecer Objetivos de Ventas Estrategias para establecer Objetivos de Ventas Finanzas para Comerciales Gestión de Equipos Comerciales Gestión de Equipos Comerciales Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente Indicadores de Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes La Gestión de la Experiencia del Cliente La Venta Emocional La Venta Emocional La Venta Emocional Marketing y Venta Industrial para Ingenieros Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas Pronóstico de Ventas en Excel y R Prospección de Ventas en Excel y R Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Sales Enablement (Habilitación de Ventas) Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas Sou 180 \$ Sestión de Ventas en Comerciales y Redes de Ventas Sou 180 \$ Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas Sou 200 \$ Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo	80	420 \$
Estrategias para establecer Objetivos de Ventas Finanzas para Comerciales Gestión de Equipos Comerciales Gestión de Equipos Comerciales Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente Indicadores de Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial apra la Retención y Fidelización de Clientes La Gestión de la Experiencia del Cliente La Venta Emocional La Venta Emocional Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Morfopsicología de Ventas en Excel y R Fronéstico de Ventas en Excel y R Fronéstico de Ventas en Excel y R Frospección de Ventas en Excel y R Frospección de Ventas en Linkedln Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Sales Enablement (Habilitación de Ventas) Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas	60	290 \$
Finanzas para Comerciales Gestión de Equipos Comerciales Gestión de Equipos Comerciales Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM) Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos 30 130 \$ Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos 30 130 \$ Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente 30 180 \$ Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente 30 120 \$ Indicadores de Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes 50 270 \$ La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas 30 120 \$ La Gestión de la Experiencia del Cliente 50 150 \$ La Venta Emocional 50 285 \$ Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas Marketing y Venta Industrial para Ingenieros Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas Pronóstico de Ventas en Excel y R Prospección de Ventas en Excel y R So 230 \$ Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Sales Enablement (Habilitación de Ventas) Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	Estrategias para conseguir Visitas Comerciales	30	90 \$
Gestión de Equipos Comerciales60280 \$Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)60290 \$Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos30130 \$Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos30130 \$Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente30180 \$Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30120 \$Indicadores de Ventas3095 \$Inteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 \$Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 \$La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas30120 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50280 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50280 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en Excel y R50230 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	Estrategias para establecer Objetivos de Ventas	30	125 \$
Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)60290 \$Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos30130 \$Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos30130 \$Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente30180 \$Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30120 \$Indicadores de Ventas3095 \$Inteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 \$Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 \$La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas30120 \$La Gestión de la Experiencia del Cliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50230 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en Excel y R50230 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Finanzas para Comerciales	60	290 \$
Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos30130 \$Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos30130 \$Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente30180 \$Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30120 \$Indicadores de Ventas3095 \$Inteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 \$Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 \$La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas30120 \$La Gestión de la Experiencia del Cliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Gestión de Equipos Comerciales	60	280 \$
Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos30130 \$Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente30180 \$Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30120 \$Indicadores de Ventas3095 \$Inteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 \$Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 \$La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas30120 \$La Gestión de la Experiencia del Cliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)	60	290 \$
Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente Indicadores de Ventas Indicadores de Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes Inteligencia de Inteligencia de Inteligencia Artificial Inteligencia de Inteligencia de Inteligencia Artificial Intelige	Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos	30	130 \$
Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente30120 \$Indicadores de Ventas3095 \$Inteligencia Artificial aplicada a Ventas30180 \$Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes50270 \$La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas30120 \$La Gestión de la Experiencia del Cliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos	30	130 \$
Indicadores de Ventas Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas La Gestión de la Experiencia del Cliente La Venta Emocional La Venta Emocional La Venta Emocional Eduipos de Ventas Marketing y Venta Industrial para Ingenieros Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas Pronóstico de Ventas en Excel y R Prospección de Ventas en LinkedIn Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas 30 180 \$	Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente	30	180 \$
Inteligencia Artificial aplicada a Ventas Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes 50 270 \$ La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas La Gestión de la Experiencia del Cliente 50 150 \$ La Venta Emocional 50 285 \$ Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas 50 290 \$ Marketing y Venta Industrial para Ingenieros 60 380 \$ Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial 50 230 \$ Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara 60 285 \$ Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas Fronóstico de Ventas en Excel y R Frospección de Ventas en Excel y R Frospección de Ventas en LinkedIn Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Sales Enablement (Habilitación de Ventas) Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas 30 180 \$	Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente	30	120 \$
Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas La Gestión de la Experiencia del Cliente 50 150 \$ La Venta Emocional 50 285 \$ Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas 50 290 \$ Marketing y Venta Industrial para Ingenieros 60 380 \$ Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial 50 230 \$ Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara 60 285 \$ Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas Fronóstico de Ventas en Excel y R 50 230 \$ Prospección de Ventas en LinkedIn 80 90 \$ Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales Sales Enablement (Habilitación de Ventas) Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas 30 180 \$	Indicadores de Ventas	30	95 \$
La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas30120 \$La Gestión de la Experiencia del Cliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Inteligencia Artificial aplicada a Ventas	30	180 \$
La Gestión de la Experiencia del Cliente50150 \$La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes	50	270 \$
La Venta Emocional50285 \$Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas	30	120 \$
Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas50290 \$Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	La Gestión de la Experiencia del Cliente	50	150 \$
Marketing y Venta Industrial para Ingenieros60380 \$Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	La Venta Emocional	50	285 \$
Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial50230 \$Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas	50	290 \$
Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara60285 \$Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Marketing y Venta Industrial para Ingenieros	60	380 \$
Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas50280 \$Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Mejora de la productividad de la Fuerza de Ventas aprovechando la Inteligencia Artificial	50	230 \$
Pronóstico de Ventas en Excel y R50230 \$Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara	60	285 \$
Prospección de Ventas en LinkedIn3090 \$Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Negociación con Departamentos de Compras para equipos de ventas	50	280 \$
Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales30195 \$Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Pronóstico de Ventas en Excel y R	50	230 \$
Sales Enablement (Habilitación de Ventas)50195 \$Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas30180 \$	Prospección de Ventas en LinkedIn	30	90 \$
Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas 30 180 \$	Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales	30	195 \$
- <u> </u>	Sales Enablement (Habilitación de Ventas)	50	195 \$
Técnicas, Habilidades y Estrategias de Venta: El Cronómetro del Vendedor de alto Rendimiento 60 290 \$	Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	30	180 \$
	Técnicas, Habilidades y Estrategias de Venta: El Cronómetro del Vendedor de alto Rendimiento	60	290 \$

