

Curso de Como Montar um Departamento de Vendas

O curso teve como proposta orientar e qualificar os profissionais da área de Marketing e Vendas a montar, planejar e gerenciar um departamento de vendas, tornando-o mais eficiente e eficaz, maximizando recursos, aumentando no número de vendas e facilitando a relação entre a organização e os colaboradores, através do entendimento de conceitos e aplicações de técnicas de Marketing e vendas. Tornando, uma ferramenta organizacional com o objetivo de perenizar e maximizar os resultados das organizações, preservando e gerando mais empregos, distribuindo renda, mantendo com isto uma economia saudável.

Para as empresas será uma vantagem competitiva estratégica na busca de um melhor desempenho de Marketing e Vendas.

Para a instituição este curso propiciará uma maior interação e aproximação com a comunidade e uma maior divulgação nos meios empresariais devido a necessidade imperiosa das associações comerciais e dos CDLs.

