

# Cápsulas de Alto



## Rendimiento **ABRIL 2011**

### **CÓMO REDUCIR EL COSTE COMERCIAL SOBRE VENTAS**

**Viernes, 1 de Abril de 2011**

Horario: 9:30 a 16:30

**Objetivos:** Identificar y valorar cada una de las variables que influyen en el coste y en las ventas de una moderna dirección.

**Formador:** José Fazio

### **COMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETING**

**Viernes, 8 de Abril de 2011**

Horario: 9:30 a 16:30

**Objetivos:** Conocer qué es un plan de marketing y su contenido para la dirección de ventas

**Formador:** José Fazio

### **COMO ELABORAR UN PLAN DE VENTAS**

**Viernes, 15 de Abril de 2011**

Horario: 9:30 a 16:30

**Objetivos:** Que es un plan de ventas y su contenido en una moderna dirección de ventas

**Formador:** José Fazio

### **COMO ESTRUCTURAR Y DIRIGIR UN EQUIPO DE VENTAS**

**Viernes, 29 de Abril de 2011**

Horario: 9:30 a 16:30

**Objetivos:** Conocer, utilizar y relacionar las distintas estructuras comerciales con la moderna dirección de ventas

**Formador:** José Fazio

#### **Alto Rendimiento Empresarial**

*Te ayudamos a alcanzar tus  
objetivos comerciales*

Importe de cada cápsula: 165€ (IVA inc)

*Descuentos aplicables: Agentes comerciales colegiados, y grupos de 2 o más personas 10% (dtos no acumulables)*

*Todos nuestros cursos son bonificables por los fondos de formación de la S.Social de su empresa. Si lo desea, podemos realizar nosotros los trámites.*

C/Casp, 130 Edifici  
COACB

Teléfono: 932 455 801

Correo:

info@altorendimientoempresarial.com



José Fazio

.Director Comercial/Exportación en empresas españolas, francesas y alemanas

.Consultor, Asesor y Formador  
Responsable de Área Comercial/