



# Introducción al CRM/ERP, Técnicas de venta y Estrategias de marketing digital



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 53 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

## OBJETIVOS

Se realizará un curso intensivo e introductorio de los temas más importantes a implementar en el grupo de empresas. El curso estará dividido en 3 bloques: CRM/ERP, Ventas y Marketing.

## CONTENIDOS

### 1- INTRODUCCIÓN AL CRM/ERP: (incluye presentación)

Conceptos básicos empresariales  
Objetivos y funciones  
La empresa  
Marketing  
Definición  
4p's  
Mkg digital  
Programas de gestión de empresas ERP VS CRM  
Tipos de programas  
Prácticas sobre la herramienta Clientify

### 2- TÉCNICAS COMERCIALES (incluye dossier)

1. Técnicas de comunicación  
1.1. El proceso de comunicación  
1.2. Elementos de la comunicación  
1.3. Normas básicas  
1.4. Tipo de comunicación  
1.5. Barreras en la comunicación  
2. Tipo de comportamientos (mesa)  
3. Imagen personal  
4. Implementación CRM (anexo)

### 3- PLAN DE MARKETING. Práctica. Cómo realizar un plan de marketing para tu empresa.

Introducción



Definición de Objetivos  
Definición de Estrategia  
Objetivos de ventas  
Plan de ventas por familias  
Plan comercial  
Plan de comunicación - publicitado - promociones  
Apoyos comerciales  
Previsión de producción  
Plan de acción  
Conclusiones