



Adquirir las herramientas, conocimientos y habilidades para mejorar la actividad comercial dentro de nuestra empresa. Conocer que es un marketing y como sacar provecho comercial a través del plan de marketing y estudio de mercado. Dominar el concepto de precio y que estrategias seguir para sacar rendimiento comercial. Conocer cómo mejorar internamente a través de los recursos humanos (estrategias organizativas, etc.).

Con CD:

No

Horas:

70 Horas

Páginas:

318 Páginas

Objetivos:

- Adquirir las herramientas, conocimientos y habilidades para mejorar la actividad comercial dentro de nuestra empresa.
- Conocer que es un marketing y como sacar provecho comercial a través del plan de marketing y estudio de mercado.
- Dominar el concepto de precio y que estrategias seguir para sacar rendimiento comercial.
- Conocer cómo mejorar internamente a través de los recursos humanos (estrategias organizativas, etc.).

Contenido

- Introducción a la empresa y a las ventas
- Aspectos generales sobre la actividad comercial. La distribución
- Introducción al marketing. Especial referencia a los estudios de mercado
- La organización empresarial. Objetivos
- El precio, estrategias comerciales
- Producto y marca en la estrategia comercial
- El surtido y el lineal en la actividad comercial
- Gestión de los recursos humanos