

LA ESTRATEGIA EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL

70
HORAS

DESCRIPCIÓN

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.).

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.).

CONTENIDOS

UNIDAD 1: Introducción a la empresa y a las ventas

UNIDAD 2: Aspectos generales sobre la actividad comercial. La distribución

UNIDAD 3: Introducción al marketing. Especial referencia a los estudios de mercado

UNIDAD 4: La organización empresarial. Objetivos

UNIDAD 5: El precio, estrategias comerciales

UNIDAD 6: Producto y marca en la estrategia comercial

UNIDAD 7: El surtido y el lineal en la actividad comercial

UNIDAD 8: Gestión de los recursos humanos