

## GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

### MODALIDAD

Presencial

### DURACIÓN

40 horas

### REQUISITOS ACADÉMICOS

Nivel 1 (sin estudios)

## OBJETIVOS GENERALES

El alumno con este curso aprenderá a elaborar y gestionar su marca personal. También a escuchar a los clientes para responder a sus necesidades y proporcionar una experiencia a medida de sus expectativas y con ello lograr una mayor diferenciación, aumento del atractivo de su marca e impulsar la rentabilidad de su empresa o negocio.

Actuar y construir una planificación basada en un proceso de venta estructurada.

Elaborar un plan de marketing como herramienta efectiva de gestión estratégica orientada al cliente, que sirva de nexo de unión entre el empresario, profesional, emprendedor y el mercado.

## PROGRAMA FORMATIVO

### ➤ **Marketing como herramienta de gestión estratégica**

- Conocer el mercado.
- Analizar cuando existe una oportunidad de negocio para desarrollar un producto y saber cómo fijar el precio de dicho producto.

### ➤ **El producto. su distribución y promoción de la venta**

- Aplicar las estrategias de distribución y la organización del departamento de ventas.
- Aprender las técnicas fundamentales de promoción de ventas, tanto al distribuido como al consumidor.

### ➤ **La publicidad y otras formas de creación de imagen**

- Conocer las estrategias publicitarias, tanto gráficas como audiovisuales.
- Conocer las diferentes formas de creación de imagen de marca.
- Analizar los medios y formas de transmitir el mensaje publicitario.

### ➤ **La planificación comercial y plan de marketing**

- Aprender a elaborar un plan estratégico y un plan operativo anual.
- Saber presentar un plan de marketing.
- Aprender a organizar un departamento de marketing y ventas