



HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Horas:

25 h.

Modalidad:

Presencial

Requisitos académicos:

Nivel 2 (E.S.O.)

¿QUÉ APRENDERÁS?

Este curso te sumerge en el dinámico mundo del Marketing y la Gestión Comercial, equipándote con las habilidades y técnicas esenciales para desarrollar planes efectivos y estrategias de mercado exitosas.

OBJETIVOS GENERALES

Dominar las herramientas de seguimiento y ejecución de acciones comerciales, así como adquirir conocimientos en técnicas de Marketing para diseñar e implementar planes estratégicos.

PROGRAMA FORMATIVO

1. **El Poder del Plan de Marketing.** Introducción al Marketing y su importancia.
Planificación estratégica: objetivos, fases y ejecución.
Seguimiento y control efectivo del Plan de Marketing.
Desarrollo de políticas y estrategias de Marketing.
2. **Gestión Comercial: Optimizando Resultados.** Investigación y segmentación de mercados.
Logística Comercial: su importancia y gestión.
Control presupuestario y gestión de ofertas comerciales.
Estrategias para la política de productos y el Departamento Comercial.
3. **Eventos y Actos Comerciales.** Planificación y organización efectiva de eventos.
Desarrollo y difusión de eventos empresariales.
Identidad gráfica y protocolo en eventos.
Evaluación de la efectividad de los eventos
4. **Comunicación Efectiva en Marketing.** Estrategias y herramientas de comunicación.
Habilidades de oratoria y hablar en público.