

Formación
Online

300 horas



Comercio y Marketing

Comercio y *Marketing*

Cursos profesionales |



www.ceiforestudios.com



Curso profesional

Domina las técnicas de marketing y estrategias de ventas y amplía tus posibilidades laborales.

informacion@ceiforestudios.com 918 277 096/ +34 653 290216



Índice

I.	¿A quién va dirigido?	04
II.	¿Cuáles son los requisitos?	04
III.	Temario	05 - 07
IV.	Objetivos	08 - 09
V.	Metodología	09
VII.	Prácticas de empresa	10
VIII.	Salidas Profesionales	11

¿A quién va dirigido?

El Programa de Comercio y Márketing está dirigido a profesionales de pequeñas y medianas empresas (PYMES) que desean mejorar sus competencias en el desarrollo y puesta en marcha de estrategias comerciales. También está orientado a personas que quieren encaminarse profesionalmente hacia el mundo del marketing.

¿Cuáles son los requisitos?

Ser mayor de edad



Temario

Módulo 1: Investigación Comercial.

- 1.1 Estudio del entorno comercial.
- 1.2 Análisis del producto-servicio.
- 1.3 Argumentación de ventas.

Módulo 2: Políticas de Márketing.

- 2.1 Estructura y proceso comercial de la empresa.
- 2.2 Posicionamiento e imagen de marca y producto, servicio y los establecimientos comerciales (Publicidad).
- 2.3 Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
- 2.4 Cálculo del PVP, Fiscalidad.
- 2.5 Cálculo de descuentos y recargas comerciales.
- 2.6 Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
- 2.7 Cálculo de comisiones comerciales.
- 2.8 Calculo de cuotas y pagos aplazados.

Módulo 3: Logística comercial.

- 3.1 Características de los productos y su conservación.
 - 3.2 La gestión de los stocks.
 - 3.3 Inventarios.
-

3.4 Gestión de aprovisionamiento.

3.5 Control de inventarios.

Módulo 4: Márketing en el punto de venta.

4.1 Tipos de venta.

4.2 Fases del proceso de venta.

4.3 Preparación de la venta.

4.4 Presentación y demostración del producto-servicio.

4.5 Demostración ante un gran número de clientes.

4.6 Argumentación comercial.

4.7 Técnicas para la refutación de objeciones,

4.8 Técnicas de persuasión a la compra,

4.9 Ventas cruzadas.

4.10 Técnicas de comunicación aplicadas.

4.11 Técnicas de comunicación no presencial.

Módulo 5: Gestión de la compraventa.

5.1 Vendedor profesional.

5.2 Organización del trabajo del vendedor profesional.

5.3 Manejo de herramientas de gestión y planificación de visitas.

5.4 Documentos comerciales.

- 5.5 Principales documentos propios de la compraventa.
- 5.6 Normativas y usos habituales en la elaboración de documentos comerciales.
- 5.7 Normativa general sobre comercio.
- 5.8 Derechos del consumidor.

Módulo 6: Aplicaciones informáticas de propósito general.

- 6.1 Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos.
- 6.2 Facturación y cuentas de clientes
- 6.3 Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicado a la venta.



Objetivos

- Evaluar las oportunidades de mercado para el lanzamiento de un producto, en cuanto a tendencias, zonas o segmentos por cubrir y necesidades de clientes potenciales.
- Realizar un análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) que aporta los datos necesarios para definir los objetivos de marketing estratégico.
- Desarrollar y concretar los objetivos del marketing estratégico en un plan que coordine las acciones referidas a producto, precio, distribución y comunicación, así como su seguimiento y control.
- Definir los objetivos de posicionamiento dentro del plan de marketing, de manera que aporten diferencias competitivas del propio producto o servicio en relación a la competencia y que sean coherentes con las características del público objetivo.
- Elaborar briefings para la ejecución o la contratación externa de las acciones de comunicación previstas en el plan de marketing, de acuerdo con las características de la empresa, el mercado, el público objetivo, el marketing-mix y el presupuesto.
- Determinar las líneas propias de la actuación comercial en la compra y venta, ajustando el plan de acción definido por la empresa, a las características específicas del cliente.

- Obtener el pedido a través de los diferentes canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta establecidas por la empresa.
- Gestionar los procesos de seguimiento y posventa según los criterios establecidos por la empresa.

Metodología

- Impulsamos el aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
- Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
- Formación *e-learning* con las últimas tecnologías.
- Sin desplazarte de casa.
- Seguimiento personalizado de cada alumno, de manera que siempre vas a tener un tutor a tu disposición.
- Los recursos didácticos se actualizan constantemente para una mejor experiencia.



Prácticas en empresa

Al finalizar el curso, el alumno realizará prácticas en empresas del sector.



Salidas Profesionales

- Recepcionista.
- Encargado.
- Dependiente.
- Comercial.
- Azafatas.
- Técnico de información y atención al cliente.
- Vendedor.

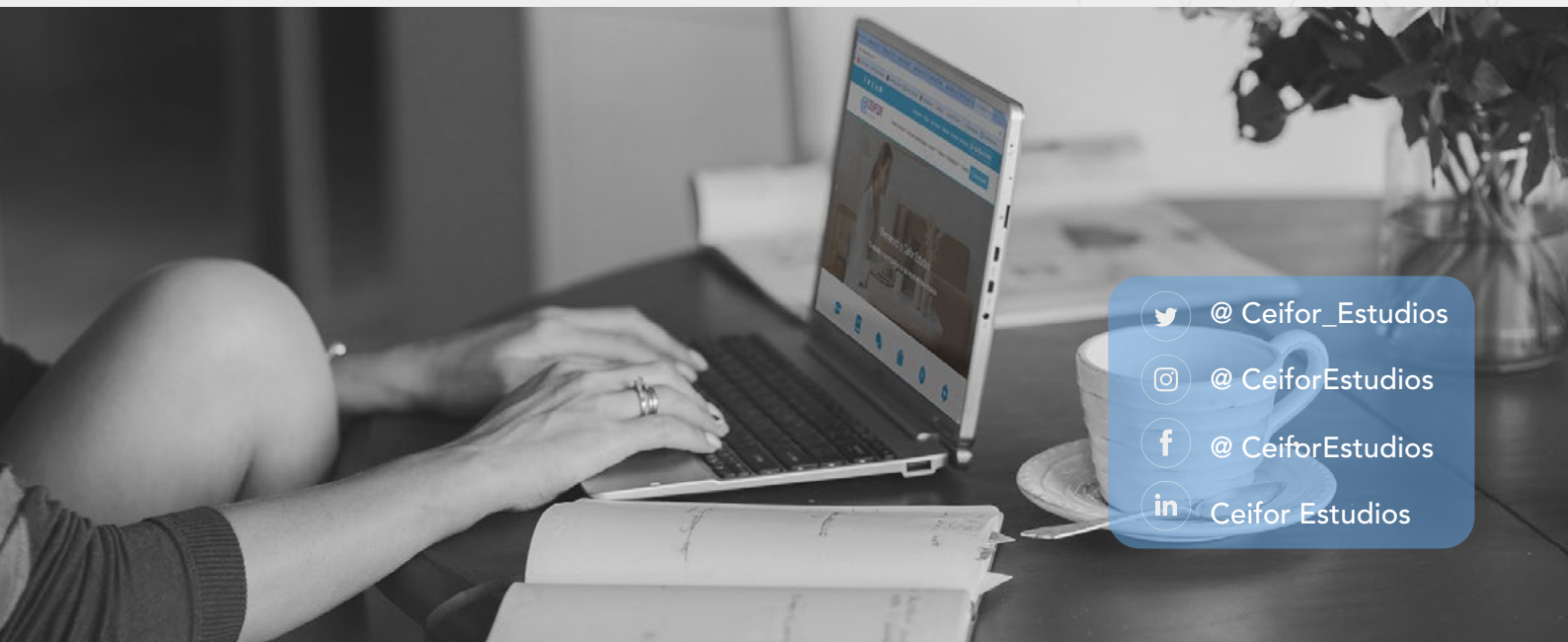


informacion@ceiforestudios.com

918 277 096 / +34 653 290216

Calle Mayor 4, piso 5 oficina 579
(28013) Madrid

www.ceiforestudios.com



 @ Ceifor_Estudios

 @ CeiforEstudios

 @ CeiforEstudios

 Ceifor Estudios