



Formación
Online

300 horas



Fundamentos del Marketing

Comercio y *Marketing*

Cursos profesionales |



www.ceiforestudios.com



Curso profesional

El curso de Fundamentos del marketing da una visión global y estructurada del Marketing, desde su orientación más estratégica (investigación comercial, comportamiento del consumidor, gestión económica) a su orientación más operativa (política de producto/servicio, política de precios, política de comunicación y política de distribución) de forma práctica y dinámica a través del desarrollo de casos reales.

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

Índice

I.	¿A quién va dirigido?	04
II.	¿Cuáles son los requisitos?	04
III.	¿Qué voy a aprender?	04
IV.	Temario	05 - 06
V.	Metodología	07
VI.	Prácticas de empresa	07
VII.	Salidas Profesionales	07

¿A quién va dirigido?



Dirigido a aquellas personas que quieran orientar su trayectoria profesional hacia el marketing o quieran completar su formación y experiencia con conocimientos de marketing.

¿Cuáles son los requisitos?

Ser mayor de edad



¿Qué Voy a Aprender?



Conocer y desarrollar los fundamentos y herramientas relativos al análisis e investigación de marketing y ventas.



Decidir las características principales que debe tener un producto o servicio para salir al mercado.



Establecer una política de precios.



Llevar a cabo una estrategia de comunicación on-line y off-line aceptada por los consumidores.



Conocer los nuevos medios de distribución aplicados al marketing.

Temario

Módulo 1: El marketing.

- 1.1 Introducción al marketing
- 1.2 Análisis interno
- 1.3 Análisis externo e investigación de mercado
- 1.4 Marketing estratégico

Módulo 2: El producto.

- 2.1 Política de producto.
- 2.2 Políticas de precios.
- 2.3 Política de distribución.

Módulo 3: : La planificación.

- 3.1 Planificación comercial.
- 3.2 Política de comunicación.
- 3.3 El entorno de la investigación comercial.
- 3.4 El diseño de la investigación comercial.

Módulo 4: Información y comunicación.

- 4.1 Recogida de información.
 - 4.2 Análisis e interpretación de datos.
 - 4.3 El marketing en el punto de venta.
-

Módulo 5: Optimización del espacio físico.

- 5.1 Tratamiento del espacio.
- 5.2 Optimización del lineal.
- 5.3 Espacio físico y elementos de promoción del punto de venta.
- 5.4 Escaparatismo.
- 5.5 Publicidad en el punto de venta.



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

Podrá hacer 300 horas de prácticas en empresas cercanas a su zona.

Inscripción voluntaria en nuestra bolsa de empleo activa.

Salidas Profesionales

Administraciones Públicas, Directivos, Mandos intermedios, Responsables de Proyectos, Consultoras de comunicación y relaciones públicas, Responsables y técnicos del departamento de PRL, Salud Laboral y RRHH, coordinadores de equipos.

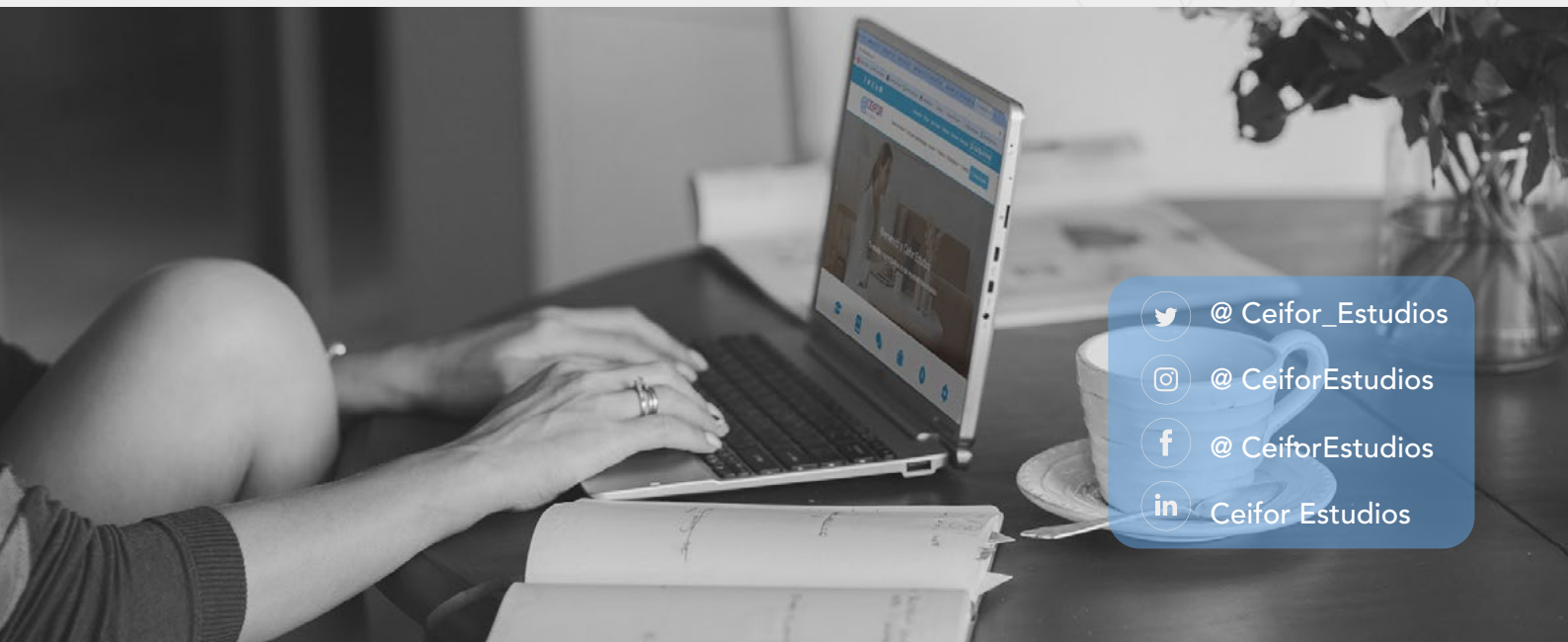


informacion@ceiforestudios.com

918 277 096 / +34 653 290216

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

www.ceiforestudios.com



 @ Ceifor_Estudios

 @ CeiforEstudios

 @ CeiforEstudios

 Ceifor Estudios