
LA ESTRATEGIA EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL

❖ Modalidad: Distancia.

❖ Duración: **80** horas

❖ 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.). Internet que les suponga un incremento en su rentabilidad y por consiguiente una mejora en sus beneficios.

❖ Contenidos:

Introducción a la empresa y a las ventas

Aspectos generales sobre la actividad comercial. La distribución

Introducción al marketing. Especial referencia a los estudios de mercado

La organización empresarial. Objetivos

El precio, estrategias comerciales

Producto y marca en la estrategia comercial

El surtido y el lineal en la actividad comercial

Gestión de los recursos humanos