

## MARKETING Y DIRECCION COMERCIAL

### Descripción

Los directores comerciales, por su gran responsabilidad en la viabilidad económica de una empresa, requieren de una formación de alto nivel, continuada y específica, que cubra todo el amplio abanico de sus necesidades. Por ello, es importante adquirir una serie de conocimientos específicos que nos faciliten la adquisición y desarrollo de las habilidades necesarias. Esta formación te proporcionará los conocimientos necesarios para desarrollar las técnicas y prácticas de la toma de decisiones comerciales. Aprenderás las estrategias del Marketing para la realización, ejecución, coordinación y control de una planificación acertada. Por otro lado, conocerás las principales aplicaciones sectoriales del Marketing y las últimas tendencias estratégicas.

### Objetivos

- Proporcionar conocimientos sólidos, necesarios para desarrollar tu carrera en dirección de marketing y aportar una visión integrada de la función de marketing dentro de la empresa.
- Desarrollar las capacidades y competencias estrategias y directivas.
- Desarrollar conocimientos específicos y ajustados a las actuales demandas de conocimiento y requisitos de un mercado en continuo cambio.

### Audiencia

Todo publico

### Prerrequisitos

No se requiere conocimientos previos

Acceso a internet

**Horas:** 20

### Contenidos:

**Unidad 1:** historia y definición

**Unidad 2:** el producto

**Unidad 3:** distribución comercial

**Unidad 4:** el comportamiento del consumidor

**Unidad 5:** plan de marketing

**Unidad 6:** benchmarking

**Unidad 7:** marketing 2.0

**Unidad 8:** marketing 3.0

**Unidad 9:** segmentación del mercado

**Unidad 10:** la demanda

**Unidad 11:** sistema de información

**Unidad 12:** el cliente

**Unidad 13:** habilidades para la dirección de equipos comerciales