



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Denominación de la Acción Formativa	MARKETING Y VENTAS	
--	---------------------------	--

Descripción de la Acción Formativa		
Modalidades:	Online	A distancia
Nº de Horas:	60 horas	80 horas
Material:	Pack de formación, manual + CD	

Objetivo del Curso

Adquirir los conocimientos necesarios para llevar a cabo campañas de marketing de un producto determinado y apoyar en la venta de dicho producto utilizando las técnicas comerciales oportunas.

Contenidos

MÓDULO 1: Marketing y ventas 1ª parte.TEMA 1. El Marketing en la empresa.TEMA 2. EL mercado y el consumidor I.TEMA 3. EL mercado y el consumidor II.TEMA 4. La Investigación Comercial.

MÓDULO 2: Marketing y ventas 2ª parte.TEMA 5. Política de producto, precio, distribución, promoción I.TEMA 6. Política de producto, precio, distribución, promoción II.TEMA 7. La Gestión comercial.TEMA 8. Fases de la Venta



MARKETING Y VENTAS



ProInnovación
Consultoría y formación



Avda. de Los Vegas, 50
Oficinas Vivadecor, 10 - 29006 - Málaga

Tlf.: 902 996 537
Email: info@proinnovacion.es
Web: www.proinnovacion.es