

Ficha de curso

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 estratégicas y directivas.
- * Desarrollar conocimientos específicos y ajustados a las actuales demandas de conocimiento y requisitos de un mercado en continuo cambio.

Audiencia

Todos los públicos

Prerrequisitos

No se requiere conocimientos previos.

Horas: 90

Tutor:

Contenido: Pablo Daniel Santiago Sánchez DNI 71639943-A

Metodología: Judit Alvarez López DNI 53649427-H

Contenido

Módulo 1 - Historia y definición

1.1 Evolución histórica y definición de Marketing

1.2 Alcance del Marketing

Caso Practico Brave Heart Tarea

Autoevaluación Módulo 1 Cuestionario

Módulo 2 - El Producto

2.1 El Producto

2.2 Diferenciación y posicionamiento del producto

2.3 Desarrollo del producto

Caso Práctico - Análisis de un producto Tarea

Autoevaluación Módulo 2 Cuestionario

Módulo 3 - Distribución comercial

3.1 Canal de Distribución

3.2 Merchandising

Caso Práctico Toys R Us Tarea

Autoevaluación Módulo 3 Cuestionario

Módulo 4 - El comportamiento del consumidor

4.1 El comportamiento del consumidor

Ejemplo para el Caso Práctico: El comportamiento del consumidor

Caso Práctico: Comportamiento del consumidor Tarea

Autoevaluación Módulo 4 Cuestionario

Módulo 5 - Plan de Marketing

5.1 El Plan de Marketing

5.2 Etapas del Plan de Marketing

5.3 Implementación del plan de Marketing

Caso Práctico: "En busca de la Felicidad" II Tarea

Autoevaluación Módulo 5 Cuestionario

Estudio de Caso 1 - Masterclass Elaboración de un plan de Marketing

Autoevaluación Estudio de caso 1 Cuestionario

Estudio de Caso 2 - Masterclass Implementación de un plan de Marketing

Autoevaluación Estudio de Caso 2 Cuestionario

Módulo 6 - Benchmarking

6.1 Benchmarking

6.2 Aplicación del Benchmarking

Caso Práctico : En busca de la Felicidad III Tarea

Autoevaluación Módulo 6 Cuestionario

Módulo 7 - Marketing 2.0

7.1 Marketing 2.0

7.2 Estrategias de Marketing 2.0

Caso práctico: En busca de la felicidad IV Tarea

Autoevaluación Módulo 7 Cuestionario

Módulo 8 - Marketing 3.0

8.1 Fundamentos del Marketing 3.0

8.2 Estrategias del Marketing 3.0

8.3 Aplicaciones del Marketing 3.0

Caso Práctico: Marketing 3.0 Tarea

Autoevaluación módulo 8 Cuestionario

Módulo 9 - Segmentación del mercado

9.1 Segmentación del mercado

Caso Práctico: Segmentación del mercado Tarea

Autoevaluación 9 Cuestionario

Módulo 10 - La demanda

10.1 La demanda

Autoevaluación 10 Cuestionario

Módulo 11 - Sistema de información

11.1 Sistemas de información

Autoevaluación Módulo 11 Cuestionario

Módulo 12 - El cliente

12.1 El concepto de CRM y el cliente

12.2 Herramientas de la comunicación con el cliente

Caso Práctico: El cliente Tarea

Autoevaluación Módulo 13 Cuestionario

Módulo 13 - Habilidades para la dirección de equipos comerciales

13.1 Comunicación Comercial

13.2 Motivación de equipos

13.3 Las reuniones de trabajo

13.4 Estrategias de negociación en la empresa

13.5 Toma de decisiones

13.6 Retribución Comercial

Caso Práctico: Principales teorías de la motivación Tarea
Autoevaluación Módulo 13 Cuestionario

Examen Final Cuestionario