

C O M M O 5 7 P O

# MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS *30h*



**Profundiza tus conocimientos de marketing**

## Objetivos

- Identificar técnicas e instrumentos relacionados con el marketing. Gestión de la fuerza de ventas.
- Promoción de ventas.
- Canales de comercialización.
- Diseñar un equipo de vendedores.
- Técnicas y prácticas para controlar la fuerza de ventas.



## Temario

### 1. EL PRODUCTO COMO VARIABLE COMERCIAL

- El producto piedra angular de la estrategia de marketing.
- Tipología de productos.
- Ciclo de vida de los productos.
- La marca, envase, etiquetado y embalaje.

### 2. PRECIOS

- Concepto de precio.
- Instrumentos para fijar el precio de un producto.
- Estrategias para aprovechar oportunamente diferentes situaciones de mercado.

### 3. EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

- Funciones de la distribución en el proceso de comercialización.

**Inscríbete. ¡Plazas limitadas!**

[www.emprendecastellon.com](http://www.emprendecastellon.com)

**C O M M O 5 7 P O**

# **MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS** 30h



**Profundiza tus conocimientos de marketing**

## **Temario**

- Entornos de utilidad de la distribución comercial.
  - La actividad de distribución comercial como un sistema.
  - Elementos del sistema de distribución comercial.
  - Canales de distribución y distribución comercial.
- 4. LOS INTERMEDIARIOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL**
- Tipos de agentes de la distribución comercial.
  - Tipos de establecimientos existentes.
  - Formas de comercio minorista realizado sin establecimiento.
  - Formas de distribución comercial a que da lugar el asociacionismo comercial.
- 5. COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN: PUBLICIDAD**
- La comunicación entendida como variable de marketing.
  - Toma de decisiones en las comunicaciones comerciales, masiva y personal.
  - Etapas de programas de publicidad efectivos.
  - Promoción de ventas y las herramientas utilizadas.
  - Relaciones públicas y la comunicación institucional.
- 6. FUERZA DE VENTAS**
- Diseño del equipo de vendedores.
  - Factores en un plan de ventas.



**Inscríbete. ¡Plazas limitadas!**

**[www.emprendecastellon.com](http://www.emprendecastellon.com)**

C O M M O 5 7 P O

# MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS 30h



Profundiza tus conocimientos de marketing

## Temario

- Técnicas y prácticas para organizar y controlar la fuerza de ventas.
- Principios de la venta personal así como su aplicación en los distintos mercados y situaciones.



Inscríbete. ¡Plazas limitadas!

[www.emprendecastellon.com](http://www.emprendecastellon.com)