

MÁRKETING Y OFERTA COMERCIAL

1. Nivel/etapa al que se dirige la actividad:

A Empresarios independientes y personas que se inician en esta área, así como para quienes ya realizan compras internacionales pero requieren herramientas para su mejor desempeño o actualizarse con las últimas normativas, gacetas, leyes y procedimientos.

2. Horas de duración:

40 horas

3. Número máximo de participantes:

17 alumnos

OBJETIVO:

El curso capacita al alumno para desarrollar sus tareas dentro del departamento comercial y de marketing o en puestos relacionados, de cualquier empresa del ámbito público o privado y planificar, ejecutar y realizar el seguimiento de las políticas de marketing referidas al producto, precio, distribución y comunicación, a partir de la obtención y elaboración de la información sobre el mercado y su entorno.

Así mismo, dota de los conocimientos necesarios para gestionar los planes de actuación correspondientes a compras, logística, venta y comercialización de productos y servicios.

CONTENIDO:

- Precios
- Promoción.
- Comercialización
- Producto
- Propuesta de valor Internacional
- Plan Económico
- Casos de empresa