

PROGRAMA DEL CURSO

GESTIÓN COMERCIAL

(Distancia 105 horas)

Unidad 1

- 1.1 Introducción al curso.
- 1.2 El mercado.
- 1.3 El consumidor.
- 1.4 El comprador.
- 1.5 La demanda.
- 1.6 La competencia.
- 1.7 Evaluación

Unidad 2

- 2.1 Estadística.
- 2.2 Estudios de mercado. El sondeo.
- 2.3 Otras técnicas de estudios de mercados.
- 2.4 Evaluación.

Unidad 3

- 3.1 Planificación y previsión de ventas.
- 3.2 La promoción de ventas.
- 3.3 Tipos de promoción de ventas.
- 3.4 Ventas.
- 3.5 Evaluación.

Unidad 4

- 4.1 Políticas de precios.
- 4.2 Políticas de impulsión: Publicidad.
- 4.3 Políticas de productos.
- 4.4 Productos y envasados.
- 4.5 Evaluación

Unidad 5

- 5.1 Productos y envasados.
- 5.2 Organización comercial.
- 5.3 Análisis de resultados y medidas concretas.
- 5.4 Análisis de ratios.
- 5.5 Métodos concretos
- 5.6 Evaluación

CUESTIONARIOS

Hay cinco Cuestionarios que sirven de evaluación de las Unidades Didácticas con preguntas relacionadas con la teoría expuesta anteriormente

El curso incluye:

UN MODULO DE ORIENTACIÓN Y DESARROLLO DE LA CARRERA PROFESIONAL

Cuyo objetivo es el de orientar e informar a los alumnos que quieran optar a un nuevo puesto de trabajo, que sepan realizar la elaboración de un C.V. así como las indicaciones que deben seguir en una entrevista