

Curso Comercio y Marketing

OBJETIVOS DEL CURSO

Con la realización de este curso:

- Sabrás atender, informar y asesorar al cliente de acuerdo con los planes y objetivos de la empresa.
- Conocerás las diferentes aplicaciones del marketing, así como las estrategias a seguir para rentabilizar.
- Sabrás aplicar las diferentes técnicas de ventas de productos o servicios en todas las fases del proceso: inicio, cierre y postventa.
- Organizarás y realizarás las tareas de *merchandising* y actividades de animación encaminadas a mejorar la productividad y la rentabilidad del punto de venta.
- Podrás realizar la administración, gestión y comercialización en un pequeño establecimiento comercial.

PROGRAMA DEL CURSO

- **Conceptos y estrategias de marketing:** Elementos básicos del marketing. Visión general de las herramientas y estrategias de marketing.
- **El ciclo de la vida del producto y el plan de marketing:** Desarrollo de las diferentes técnicas de marketing en función del ciclo de vida de un producto.

- **Segmentación e investigación de mercados, producto y precio:** Métodos básicos de recogida de información para poder aplicarla al marketing.
- **Distribución y gestión de marcas:** Conceptos básicos sobre distribución, gestión y costes de marcas. Localización idónea del punto de venta.
- **Formas de hacer marketing. Control y rentabilidad:** Las diferentes aplicaciones del marketing y estrategias a seguir para favorecer un mejor resultado. Análisis del marketing on-line y su impacto en Internet.
- **La comunicación en marketing y ventas:** Desarrollo del proceso de comunicación en marketing, herramientas que se utilizan y su eficacia.
- **La estrategia de ventas:** Cómo elaborar una estrategia de ventas exitosa. Cómo captar clientes. Presentación del producto o servicio.
- **Técnicas de venta:** Las distintas fases de venta, cómo negociar el precio, qué errores fundamentales deben evitarse, etc.
- **El cierre de ventas y la postventa:** Diferentes técnicas de cierre de ventas. La atención al cliente en la etapa de la postventa.
- **Organización de ventas y dirección comercial:** Adaptación de la planificación de ventas a las transformaciones de nuestro entorno comercial y económico.
- **Animación del punto de venta:** Funciones del merchandising y efectos de la animación en todas las acciones encaminadas a mejorar la productividad y la rentabilidad del espacio de venta.
- **Operaciones de almacenaje:** La importancia del almacén como centro básico de las operaciones administrativas y operativas de una empresa.
- **Administración y gestión de un establecimiento comercial (I):** Forma correcta de gestionar la empresa.
- **Administración y gestión de un establecimiento comercial (II):** Las obligaciones fiscales de una empresa y fuentes de financiación a las que puede acudir.

TITULACIÓN

El **Real Decreto 1538/2006 del Ministerio de Educación** abre la posibilidad de obtener una titulación oficial de Formación Profesional mediante pruebas libres que convocan las Comunidades Autónomas.

Siguiendo esta nueva legislación, CEAC te ofrece la posibilidad de prepararte para las pruebas libres que dan acceso a la **Titulación Oficial de Grado Medio de Técnico en Comercio**.