



Marketing y ventas

Marketing y
ventas

Objetivos del curso

Al finalizar el curso el alumno adquirirá nociones sobre el concepto fundamental del Marketing como base fundamental del Plan de Marketing, conocerá la segmentación del mercado así como los distintos tipos de consumidores y podrá diseñar una organización de ventas.

La educación a distancia

Tras más de 25 años de experiencia formando a multitud de colectivos, **Academia el Futuro** se centra en la formación de calidad como medio de desarrollo personal y profesional en la sociedad del conocimiento.

Los cursos online de **Academia el Futuro** le permitirán:

- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo.

Duración y materiales del curso

El curso tiene una duración de **60 horas** y consta de:

- **Acceso a la plataforma**
- **Pruebas de autoevaluación**
Estas pruebas se realizarán a lo largo del curso para la comprobación práctica de los conocimientos que el alumno va adquiriendo.
- **Prueba de evaluación**
Al final del curso el alumno realizará una prueba de evaluación que el tutor corregirá para determinar su grado de aprendizaje.

Contenido del curso

TEMA 1. EL MARKETING EN LA EMPRESA

TEMA 2. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR I

TEMA 3. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR II

TEMA 4. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL

TEMA 5. POLÍTICA DE PRODUCTO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN, PROMOCIÓN I

TEMA 6. POLÍTICA DE PRODUCTO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN, PROMOCIÓN II

TEMA 7. LA GESTIÓN COMERCIAL

TEMA 8. FASES DE LA VENTA

Titulación

Una vez realizado el curso, el alumno recibirá un diploma que acreditará su formación. Para obtener dicho diploma, el alumno deberá haber cumplimentado y superado la prueba de evaluación final.

