



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMM048PO MARKETING EFICAZ EN PEQUEÑO ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso COMM048PO MARKETING EFICAZ EN PEQUEÑO ESTABLECIMIENTO COMERCIAL le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMM048PO MARKETING EFICAZ EN PEQUEÑO ESTABLECIMIENTO COMERCIAL el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y identificar y aplicar las técnicas que ofrece el marketing para su uso en el pequeño comercio.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y PEQUEÑO COMERCIO

1. Marketing. Conceptos básicos
2. - Introducción
3. - ¿Qué es el marketing?
4. - Ámbito de actuación: planificación y control en la pequeña empresa
5. - Fases de la planificación del marketing
6. - Marketing estratégico y marketing operacional
7. - El presupuesto de ventas
8. Marketing mix

9. - Introducción
10. - El concepto de marketing mix
11. - El producto
12. - El precio
13. - La distribución
14. - La publicidad y la promoción
15. Merchandising
16. - Introducción
17. - La acción comercial en el punto de venta: conceptos básicos
18. - Funciones y objetivos del merchandising
19. - Componentes del merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE MARKETING PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

1. Estrategia de productos
2. Estrategia de precios
3. Estrategia de distribución
4. Estrategia de comunicación-fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

1. Definición y desarrollo del plan estratégico
2. Diseño de promociones offline y online
3. Animación del espacio comercial y dinamización de los canales online
4. Análisis del consumidor y detección de nuevos comportamientos de compra. El proceso de compra
5. Marketing relacional: diseño de planes de fidelización y atención al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA CARA AL PÚBLICO

1. La comunicación es la clave
2. - Los mensajes verbales y no verbales

3. - Leer entre líneas
4. - Elegir las palabras adecuadas
5. - La escucha activa
6. - ¿Qué pasa con el teléfono?
7. Un enfoque de cinco pasos para la solución de problemas
8. - Reconocer al/la cliente/a.
9. - Valorar la situación
10. - Corroborar su comprensión
11. - Analizar las alternativas
12. - Acordar un plan



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es