



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMM057PO MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS

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

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

OBJETIVOS

Este Curso COMM057PO MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMM057PO MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y identificar las diferentes técnicas e instrumentos relacionados con el marketing de la empresa y la gestión de la fuerza de ventas.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PRODUCTO COMO VARIABLE COMERCIAL

1. El producto piedra angular de la estrategia de marketing
2. Tipología de productos
3. Ciclo de vida de los productos
4. La marca, envase, etiquetado y embalaje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRECIOS

1. Concepto de precio
2. Instrumentos para fijar el precio de un producto
3. Estrategias para aprovechar oportunamente diferentes situaciones de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

1. Funciones de la distribución en el proceso de comercialización
2. Entornos de utilidad de la distribución comercial
3. La actividad de distribución comercial como un sistema
4. Elementos del sistema de distribución comercial
5. Canales de distribución y distribución comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS INTERMEDIARIOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

1. Tipos de agentes de la distribución comercial
2. Tipos de establecimientos existentes
3. Formas de comercio minorista realizado sin establecimiento
4. Formas de distribución comercial a que da lugar el asociacionismo comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN: PUBLICIDAD

1. La comunicación entendida como variable de marketing
2. Toma de decisiones en las comunicaciones comerciales, masiva y personal
3. Etapas de programas de publicidad efectivos
4. Promoción de ventas y las herramientas utilizadas
5. Relaciones públicas y la comunicación institucional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FUERZA DE VENTAS

1. Diseño del equipo de vendedores
2. Factores en un plan de ventas

3. Técnicas y prácticas para organizar y controlar la fuerza de ventas
4. Principios de la venta personal así como su aplicación en los distintos mercados y situaciones



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