

Formación Empresarial

Programas de Grado

Programas de Posgrado

Oct – Nov 2019

MODALIDAD ONLINE
Del 30/10 al 29/11

Fechas y horas

Total: 30 horas

Inscripción e información

[Área Formación Empresarial](#)
Tel. 948 131 460

**Formación
subvencionada**

COMM024PO. Plan de Marketing para emprendedores: Comercialización y Previsión de ventas

Objetivos:

❑ Objetivo general:

Adquirir los conocimientos prácticos y las habilidades necesarias para anticiparse y responder con éxito a los retos y oportunidades de negocio que existen en el mercado desde una visión estratégica comercial.

Contenidos formativos:

1. EL MARKETING

- 1.1. Definición de marketing
- 1.2. Dimensiones del marketing

2. MERCADO

- 2.1. Tipos de mercado
- 2.2. Análisis del entorno del mercado
- 2.3. Estrategias de expansión

3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 3.1. Macro-segmentación.
- 3.2. Micro-segmentación.

4. POSICIONAMIENTO

- 4.1. Diseño de la propuesta de valor.
- 4.2. La estrategia de posicionamiento.
- 4.3. El posicionamiento en el mercado.
- 4.4. La diferenciación.



5. MARKETING MIX

- 5.1. Producto
- 5.2. Precio
- 5.3. Comunicación
- 5.4. Distribución

6. COMERCIALIZACIÓN Y PREVISIÓN DE VENTAS

- 6.1. Proceso de ventas
- 6.2. Plan de ventas

7. PLAN DE MARKETING

Metodología:

La exposición teórica de contenidos constituye la base imprescindible para poder desarrollar posteriormente los ejercicios prácticos que permitirán a los alumnos desarrollar las estrategias y competencias deseadas.

Estas exposiciones serán intercaladas de manera continua con ejercicios, con el fin de mejorar la implicación, atención y adquisición paulatina de hábitos y comportamientos necesarios para conseguir los objetivos operativos descritos.

Dirigido a: Personas preferentemente ocupadas.

Ponente: Profesorado Foro Europeo