Marketing para PYMES

Área: COMERCIO Y MARKETING
Modalidad: Teleformación
Duración: 40 h
Precio: 15.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

CÓDIGO

0067

OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos sobre el manejo de las políticas de marketing y su adecuada utilización para la satisfacción de los clientes y para la maximización del beneficio empresarial.

####

- Conocer los productos y su clasificación, el ciclo de vida de los mismos y la fijación de precios a la hora de competir con el resto de empresas.

####

- Adquirir conocimientos de mercado, diferenciación, segmentación, posicionamiento e imagen a los trabajadores, para que puedan utilizarlos en las tareas de gestión de marketing y las distintas posibilidades cuantitativas y cualitativas de investigación de mercados.

####

- Conocer técnicas como la promoción de ventas, el punto de venta, la publicidad y las relaciones públicas para facilitar la entrada y mantenimiento en el mercado.

CONTENIDOS

1.0 El marketing

####

1.1 Introducción

####

1.2 Conceptos del marketing

####

2.0 Determinantes del marketing

####

2.1 Introducción

####

2.2 El consumidor

####

2.3 El comprador

####

2.4 La demanda

####

2.5 El mercado

####

2.6 La competencia

####

2.7 La empresa

####

3.0 Instrumentos del marketing I

####

3.1 El marketing mix.

####

3.2 El producto: clasificación.

####

3.3 El ciclo de vida del producto

####

3.4 La marca

####

3.5 El precio: objetivos y fijación.

####

4.0 Instrumentos del marketing II

####

4.1 La promoción

####

4.2 El punto de venta

####

4.3 La distribución

####

4.4 La comunicación

####

5.0 La dirección de marketing

####

5.1 La dirección estratégica de mercado

####

5.2 La planificación estratégica: análisis de la situación.

####

5.3 La planificación estratégica: métodos de investigación.

####

5.4 La planificación estratégica: fijación de objetivos.

####

5.5 La planificación estratégica: identificación y selección de estrategias.

####

6.0 Planes operativos

####

6.1 Implantación de los planes operativos.

####

6.2 Control de resultados

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado.** El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el

aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.