



DOCTOR OLÓRIZ 2, 1ºA
GRANADA 18012
tel. 900 44 22 44
fax 900 10 17 99
email info@grupo2000.es
web www.grupo2000.es



Marketing y Ventas



Modalidad: Distancia

Duración: 80 h

Objetivos:

- Adquirir habilidades de venta en entornos complejos.
- Desarrollar una visión directiva de la fuerza de ventas.
- Conocer las principales variables que determinan la actividad de marketing.
- Implantar un plan de marketing adaptado a las necesidades específicas de cada empresa.

MÓDULO 1: Marketing y ventas 1ª parte

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

MÓDULO 2: Marketing y ventas 2ª parte

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

Glosario

Bibliografía