



# Técnico en Marketing y Ventas



Nº Acción: D.06.03

Área Formativa: Marketing

Modalidad: Distancia

Duración: 140 horas

Destinatarios: Directivos, mandos intermedios y personal del área medioambiental.

Requisitos: Titulación universitaria o experiencia profesional equivalente

## Objetivos

Preparar al alumno para:

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

## Temario

### El Marketing en la empresa: Estrategia, Herramientas y Planes para el éxito

1. Una visión global de la actividad de marketing: los elementos clave del éxito
2. El marketing en acción. Su implantación en la empresa
3. Marketing estratégico
4. Las variables producto y precio en el marketing-mix
5. Las variables distribución y comunicación en el marketing-mix
6. El plan de marketing

### El éxito en la venta: Dirección y Técnicas Comerciales

1. Las ventas y la dirección de ventas
2. Organización comercial
3. Selección e integración de la fuerza de ventas
4. La formación de la fuerza de ventas
5. Sistemas de compensación
6. Técnicas de ventas

