

Dirección y Gestión de Comercio y Marketing

Dirección empresarial, políticas de marketing, investigación comercial, logística y compraventa.

ÁREA	ESTRUCTURA	MODALIDAD	INFORMACIÓN
Comercio y marketing	3 módulos formativos	Flexible según convocatoria	Orientación personalizada

Formación para avanzar profesionalmente.

Programa para comprender y dirigir la actividad comercial y de marketing de una organización.

Integra visión empresarial, estrategia de mercado, análisis del consumidor y gestión de las operaciones comerciales.

¿Qué aprenderás?

- Diseñar planes comerciales
- Analizar mercados y consumidores
- Definir políticas de producto, precio y distribución
- Coordinar equipos
- Gestionar logística y compraventa

Un programa pensado para tu desarrollo.

Profesionales, emprendedores y personas interesadas en asumir responsabilidades comerciales y de marketing.

Acceso al programa

El contenido parte de los fundamentos y no exige especialización previa.

Ámbitos en los que podrás crecer.

La formación permite ampliar competencias y optar a funciones relacionadas con los siguientes perfiles y entornos profesionales.

- 01 Dirección comercial
- 02 Gestión de marketing
- 03 Responsable de ventas
- 04 Investigación comercial
- 05 Gestión de producto
- 06 Consultoría comercial

3 módulos para desarrollar una visión completa.

01 · Dirección y Gestión de Empresas

- La empresa
- Proceso de creación de una empresa
- Organización de la empresa
- Dirección de la empresa
- El liderazgo
- La toma de decisiones
- Resolución de conflictos
- Dirección y conducción de reuniones
- Trabajo en equipo, comunicación y delegación
- Gestión de la empresa
- Planificación y gestión del tiempo
- Análisis, descripción y valoración de puestos
- Reclutamiento y selección de personal
- La formación
- Prevención de riesgos laborales

02 · Políticas de Marketing

- Marketing y actividad económica
- Política del producto
- Análisis y planificación del producto
- Estrategias de producto
- Política de precios
- Política de distribución
- Costes de distribución
- Nuevos desarrollos de la distribución
- Políticas de comunicación
- Publicidad
- Promoción
- Relaciones públicas
- Plan de marketing
- Estadística aplicada al plan de marketing
- Briefing
- Planificación comercial
- Organización de la estrategia comercial
- Aplicaciones informáticas de marketing

03 · Comercio y Marketing

- Actividad económica
- Mercados y comportamiento del consumidor
- Determinantes del comportamiento del consumidor

- Investigación de mercados
- Fuentes internas y externas
- Trabajo de campo y encuestadores
- Conceptos de investigación comercial
- Estadística aplicada
- Sistema de información de mercados
- Herramientas para el tratamiento estadístico
- Logística comercial
- Gestión de la compraventa

Una estructura clara para avanzar a tu ritmo.

Materiales estructurados por módulos y temas para facilitar el aprendizaje.

Actividades para comprobar y consolidar los conocimientos adquiridos.

Pruebas vinculadas a los módulos del programa para valorar el progreso.

ACREDITACIÓN Y DIPLOMA



EN COLABORACIÓN CON



IUNIT es un Centro Universitario Español, con Número de Registro de Universidades, Centros y Títulos (RUCT) 28054816 , reconocido por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España, y cuya formación se enmarca en el ámbito del Espacio Europeo de Educación Superior.

Asimismo, IUNIT tiene el honor de estar Adscrito a la prestigiosa Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España) , reafirmando su compromiso con la excelencia académica, la calidad de la enseñanza y el rigor educativo.

Del mismo modo, IUNIT forma parte de la Institución Internacional SEK , organización educativa de reconocida trayectoria y presencia internacional, con actividad educativa en España y en diversos países de Latinoamérica y un legado histórico que se remonta al siglo XIX.

Este sólido respaldo institucional constituye una garantía de nuestro compromiso con una formación de calidad, orientada a la preparación de profesionales capaces de afrontar con solvencia los desafíos de un entorno académico y profesional en constante evolución.