



Curso de responsable de Comercial y marketing

Un responsable comercial y de marketing ha de tener una visión amplia del entorno económico y de la empresa, profundizar en la gestión comercial y en la planificación de las estrategias de venta.



Una adecuada estrategia comercial permitirá a la empresa aumentar su rentabilidad y calidad de servicio. Ser capaz de definir correctamente nuestro producto, nuestro cliente y de qué manera llegaremos al cliente son aspectos fundamentales para establecerla.

Un responsable comercial y de marketing ha de poseer una visión amplia del entorno económico, y de la empresa, profundizar en el campo de la gestión de las compras y en la planificación de las estrategias de venta, la creación del equipo, la medida del rendimiento, etc.

El curso se divide en tres bloques:

- Introducción a las ciencias empresariales
- Políticas de marketing
- Gestión de compras y organización de ventas

Requisitos de acceso

- Un nivel de estudios correspondiente al Bachillerato (LOGSE) o equivalente (COU, MP3, FP2).
- Una capacidad profesional adecuada.

- Ver los aspectos fundamentales de un plan de ventas y las diversas fases en función del plan de marketing y el presupuesto asignado.

Objetivos

- Conocer el lenguaje de la economía general.
- Presentar los conceptos principales de derecho.
- Introducir los principios contables.
- Enseñar a planificar, dirigir, organizar y controlar una organización.
- Valorar las necesidades financieras.
- Estudiar el mercado y el consumidor.
- Confeccionar un plan de marketing: Marketing operativo.
- Analizar el marketing total y sus relaciones entre precio, distribución, comunicación y presupuesto.
- Establecer un plan de negociación de la acción de compras y de las ventas.
- Analizar las ofertas de proveedores.
- Definir los controles en el almacén de pedidos recibidos y las soluciones ante posibles anomalías.

Plan de estudios

Taller virtual

El curso se inicia con un taller virtual de 15 días de duración y que tiene que permitir al estudiante familiarizarse con el campus virtual.

El profesor del taller guiará al estudiante en el conocimiento de los diferentes espacios y servicios que incluye el campus, el funcionamiento del aula virtual, el uso del correo electrónico, de los materiales didácticos en web, etc.

Introducción a las ciencias empresariales

En este módulo trabajaremos los conceptos más importantes del análisis económico y el sistema de razonamiento de la economía como ciencia social.

Nos introduciremos en conceptos básicos del derecho, de la empresa, de la contabilidad y veremos las implicaciones de las decisiones financieras.

Horas lectivas: 240

Metodología: no presencial

Duración: 12,5 meses

Material: papel y web

Diploma de Extensión Universitaria de la UOC de responsable de comercial y marketing



