

Marketing Promocional Orientado al Comercio

A distancia | 80 h



MARKETING PROMOCIONAL ORIENTADO AL COMERCIO

El Curso de Marketing Promocional Orientado al Comercio de la plataforma de Verticetraining, aporta al alumno los conocimientos necesarios para diferenciar e identificar los distintos conceptos que incluye la actividad de Marketing.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

Aprender a analizar las diferentes etapas de un plan estratégico promocional.

Reconocer la importancia de la toma de decisiones respecto a las promociones de ventas, en un plan general de marketing.

Analizar el papel que desempeñan las actividades que comprenden las relaciones públicas en la empresa.

Resumir los objetivos de las distintas herramientas de promoción.

PROGRAMA:

Bloque I. Introducción al marketing.

1. Conceptos y elementos del marketing.
2. El plan de marketing.

Bloque II. La promoción como parte del Marketing Mix.

1. Introducción al Marketing Mix.
2. Producto.
3. La Política de precios.
4. Distribución.
5. Comunicación.

Bloque III. Tipos de promociones.

1. Técnicas de promoción dirigidas al consumidor final.
2. Técnicas de promoción para el resto de los públicos objetivos.

Bloque IV. Objetivos de las promociones.

1. Objetivos de venta.
2. Objetivos de captación de nuevos clientes.
3. Objetivos de imagen.

Bloque V. La promoción en el punto de venta.

1. Relación entre plv y promoción.
2. Objetivos de captación de nuevos clientes.
3. Objetivos de imagen.

Bloque VI. Relación de las promociones con otras herramientas de comunicación.

1. Las distintas herramientas de comunicación.
2. Publicidad.
3. Relaciones públicas.
4. Marketing directo y relacional.

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **336€**

DURACIÓN:

80 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneciente a:

