

COMM048PO

Marketing Eficaz

Identifica y aplica las técnicas que ofrece el marketing para su uso en el pequeño comercio.





Marketing Eficaz

Identifica y aplica las técnicas que ofrece el marketing para su uso en el pequeño comercio.



DURACIÓN
210 horas



MODALIDAD
Online



PRECIO
Gratis



TITULACIÓN
Oficial

Titulación: al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un Diploma Oficial.

Requisitos

Para poder acceder a nuestros cursos gratuitos deberás ser persona trabajadora, autónoma o desempleada (plazas muy limitadas). Las personas participantes de los programas de formación deberán pertenecer a las empresas del sector o sectores siguientes:

- Comercio.
- Delegaciones comerciales del Ente Público empresarial Loterías y Apuestas del Estado.
- Promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras.
- Administración de Loterías.

Además, podrán acceder a nuestros cursos las personas trabajadoras ocupadas que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones: fijos discontinuos en los períodos de no ocupación; personas afectadas por expedientes de regulación de empleo (ERE/ERTE).

Las personas trabajadoras en situación de desempleo (plazas muy limitadas), deberán estar inscritas como demandantes de empleo en los Servicios Públicos de Empleo al inicio del curso.

Resultado aprendizaje

1. MARKETING Y PEQUEÑO COMERCIO

- 1.1. Marketing. Conceptos básicos.
- 1.2. Marketing mix.
- 1.3. Merchandising.

2. PLAN DE MARKETING PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

- 2.1. Estrategia de productos.
- 2.2. Estrategia de precios.
- 2.3. Estrategia de distribución.
- 2.4. Estrategia de comunicación-fidelización.

3. ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

- 3.1. Definición y desarrollo del plan estratégico.
- 3.2. Diseño de promociones offline y online.
- 3.3. Animación del espacio comercial y dinamización de los canales online.
- 3.4. Análisis del consumidor y detección de nuevos comportamientos de compra. El proceso de compra.
- 3.5. Marketing relacional: diseño de planes de fidelización y atención al cliente.

4. LA VENTA CARA AL PÚBLICO

- 4.1. La comunicación es la clave.
- 4.2. Un enfoque de cinco pasos para la solución de problemas.