



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Curso Superior en Instrumentos y planes de acción comercial***

**+ Información Gratis**

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# Curso Superior en Instrumentos y planes de acción comercial

**duración total:** 120 horas

**horas teleformación:** 60 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## descripción

La planificación y la organización son hoy día fundamentales. Si queremos intervenir como agentes en mercado actual debemos partir de esas premisas básicas, con este Curso Superior en Instrumentos y Planes de Acción Comercial, conseguirá la eficiencia en la gestión de sus actuaciones comerciales consiguiendo aumentar sus ventas, número de clientes y en definitiva su productividad. Conseguirá desarrollar el modelo comercial más adecuado a su situación.



## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Fijar estrategias en las decisiones sobre productos, marca, cartera de productos y distribución
- Diseñar estrategias de comunicación y fijación de precios.
- Conocer los mecanismos y técnicas que permitan una comunicación eficaz y una correcta transmisión de la información.

## *para qué te prepara*

Este curso permitirá al alumnado la correcta adopción de decisiones sobre productos, sobre distribución comercial, sobre precios y sobre comunicación. Podrá definir actuaciones concretas que mejoren la actividad comercial.

## *salidas laborales*

Departamento comercial de Grandes empresas y Pymes, Oficinas de comercio, Mancomunidades

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Instrumentos de actuación comercial'
- Guía didáctica



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



### *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

### *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

### *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

### *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

## programa formativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS Y MODELOS EN LAS DECISIONES SOBRE PRODUCTOS**

- 1.El concepto de producto: atributos, tipos y dimensiones
- 2.Estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto
- 3.Diseño y desarrollo de nuevos productos
- 4.Ciclo del vida del producto: evolución e involución en el mercado
- 5.Análisis de la cartera de productos: dimensiones y modelos
- 6.Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN**

- 1.El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia
- 2.Puesta a disposición del producto: canal de distribución
- 3.El diseño del canal de distribución: Factores condicionantes, longitud, intensidad y estrategias
- 4.Una clasificación de las formas comerciales
- 5.El merchandising

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS DECISIONES SOBRE PRECIOS, TARIFAS E INTERESES**

- 1.Introducción a las decisiones sobre precios
- 2.El precio como variable y como instrumento de las decisiones comerciales
- 3.Factores y condicionantes en la fijación de precios
- 4.Procedimiento de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda
- 5.Las estrategias de fijación de precios

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN**

- 1.La comunicación comercial
- 2.El mix de la comunicación comercial: Venta personal, publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas
- 3.La comunicación global de la empresa: identidad e imagen

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL**

- 1.Proceso de comunicación: transferencia y comprensión de la información
- 2.Elementos de la comunicación comercial
- 3.Estructura del mensaje
- 4.Fuentes de información: entrevistas
- 5.Estrategias para mejorar la comunicación
- 6.Comunicación dentro de la empresa

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD**

- 1.La Publicidad
- 2.Procesos de Comunicación Publicitaria
- 3.Técnicas de Comunicación Publicitaria

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL EMISOR O EMPRESA ANUNCIANTE**

- 1.El Departamento de Publicidad en la empresa
- 2.Funciones del Departamento de Publicidad
- 3.El presupuesto publicitario: planificación y control
- 4.La selección de la empresa de publicidad

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN. EL CANAL DE COMUNICACIÓN**

- 1.Concepto , tipos y clasificación
- 2.Medios Publicitarios: prensa escrita, radio, medios audiovisuales y publicidad exterior
- 3.El medio online y la publicidad
- 4.Animación y Marketing.
- 5.Marketing telefónico
- 6.Estrategias Publicitarias

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA PLATAFORMA COMERCIAL**

+ Información Gratis

- 1.Introducción: captación de clientes
- 2.El Cliente actual
- 3.El Cliente Potencial
- 4.Plataforma Comercial de Mercado

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING**

- 1.Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
- 2.Etapas en el diseño del plan de marketing
- 3.La ejecución y control del plan de marketing. Tipos de control
- 4.Desarrollo del plan de marketing