

CURSO ONLINE EN TÉCNICAS COMERCIALES: PRÁCTICO



180,00 € - 250,00 €

Si trabaja en un sector relacionado con el comercio y desea aprender las diferentes técnicas comerciales existentes este es su momento, con el Curso Online en Técnicas Comerciales: Práctico podrá realizar la labor de comercial en diferentes ámbitos de la mejor manera posible. En la actualidad es muy importante en el ámbito empresarial el aspecto comercial, ya que marca el éxito o fracaso de la empresa dependiendo de su situación, por ello con la realización de este Curso Online En Técnicas Comerciales: Práctico podrá adquirir los conocimientos sobre el sector del comercio internacional, análisis de mercado y otros aspectos como la planificación comercial, promociones, gestión de ventas etc.

Categorías: [Comercio y Marketing](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	80 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1. MÓDULO 1. TÉCNICAS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

1. El sector del comercio y la intermediación comercial
2. El sistema de distribución comercial en la economía
3. Fuentes de información comercial
4. El comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN

1. El entorno de la actividad
2. Análisis de mercado
3. Oportunidades de negocio
4. Formulación del plan de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL.

1. Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico
2. Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia

3. El contrato de agencia comercial
4. El código deontológico del agente comercial
5. Otros contratos de intermediación
6. Tramites administrativos previos para ejercer la actividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y LOGÍSTICA COMERCIAL

1. Planificación y estrategias comerciales:
2. Promoción de ventas
3. La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios
4. Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales
5. Redes al servicio de la actividad comercial

