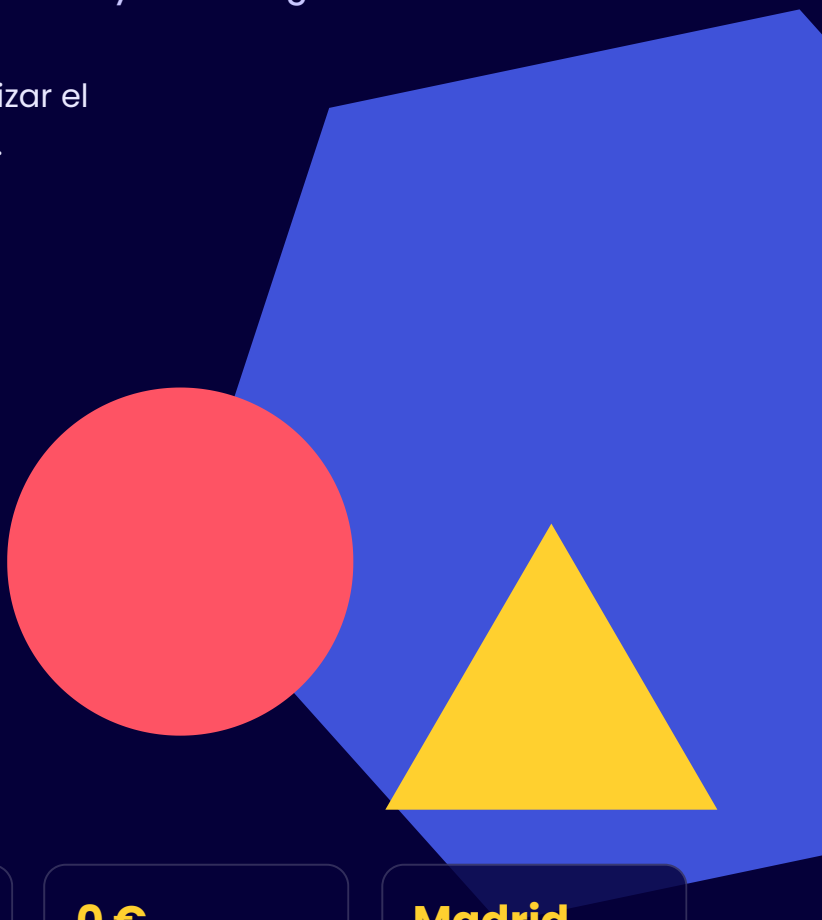
coremsa formación

CURSO 100% GRATUITO · TRABAJADORES

Gestión comercial de la empresa

Especialidad formativa COMT0019 · Comercio y marketing

Aprende a fijar objetivos de venta, analizar el mercado y preparar un plan comercial.



20 h
de formación

Online
teleformación a tu ritmo

0 €
curso subvencionado

Madrid
para personas trabajadoras

coremsaformacion.com

900 102 264

Sobre el curso

El curso gratuito de Gestión comercial de la empresa te enseña los procedimientos y las técnicas para organizar la actividad comercial de un negocio. En 20 horas online verás cómo funciona el departamento comercial, cómo se formulan los objetivos de venta, cómo se recoge y analiza la información del mercado y cómo se define la estrategia comercial, con el presupuesto de ventas y el cálculo de precios y márgenes.

¿Qué es la gestión comercial?

Es el conjunto de decisiones con las que una empresa planifica y controla sus ventas: a quién vende, con qué producto y precio, con qué objetivos y con qué presupuesto. Se apoya en la información del mercado y de la competencia.

Objetivos

El objetivo del curso es que identifiques los procedimientos y las técnicas para llevar a cabo una buena gestión comercial de la empresa. Al terminar sabrás:

- Describir el organigrama de la empresa y las funciones del departamento comercial.
- Formular objetivos comerciales, incluidos los basados en resultados de venta.
- Usar sistemas de información para estudiar el mercado y analizar los resultados.
- Definir la estrategia de ventas: público objetivo, competencia y cuota de mercado.
- Elaborar el presupuesto de ventas y estimar la demanda.
- Calcular precios de coste, precios de venta al público y márgenes comerciales.

Contenidos

Módulo 1. Gestión comercial de la empresa (10 h)

1. Organigrama de la empresa: departamentos, funciones y responsabilidades.
2. El departamento comercial.
3. Objetivos comerciales: formulación, clasificación y tipos.
4. Sistemas de información para estudios de mercado.
5. Análisis de los resultados de la investigación comercial.

Módulo 2. Estrategia comercial (10 h)

1. Formulación de la estrategia de ventas.
2. Público objetivo, competencia, cuota de mercado y prospección.
3. Estrategias de producto y precio.
4. Presupuesto de ventas y estimación de la demanda.
5. Cálculo de precios de coste, de venta al público y márgenes comerciales.

Requisitos

- Residir en la Comunidad de Madrid.
- Vida laboral actualizada.
- ESO o equivalente.
- DNI / NIE Vigente (con permiso de residencia).

Ficha del curso

Código: COMT0019

Familia profesional: Comercio y marketing

Duración: 20 horas

Modalidad: online (teleformación)

Precio: gratuito, curso subvencionado

Perspectivas laborales

Vender con método es lo que diferencia a los comercios y equipos de ventas que crecen. Este curso te ayuda a crecer en puestos como:

- Agente o representante comercial.
- Encargado/a de tienda.
- Dependiente/a de comercio con funciones de gestión.
- Comerciante o propietario/a de un negocio.

También te sirve si acabas de asumir responsabilidades de ventas y quieres ordenar objetivos, precios y presupuestos.

¿Quieres apuntarte?

Las plazas son limitadas. Déjanos tus datos o llámanos y te informamos de las próximas fechas de inicio y de cómo inscribirte.

LLÁMANOS GRATIS
900 102 264

MÁS INFORMACIÓN
coremsaformacion.com