



# Programa formativo



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,  
HACIENDA Y EMPLEO



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL  
**SEPE**

## COMM057PO | MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS

### 30 horas

#### OBJETIVO GENERAL:

Identificar las diferentes técnicas e instrumentos relacionados con el marketing de la empresa y la gestión de la fuerza de ventas.

#### CONTENIDOS:

##### 1. EL PRODUCTO COMO VARIABLE COMERCIAL

- 1.1. El producto piedra angular de la estrategia de marketing.
- 1.2. Tipología de productos.
- 1.3. Ciclo de vida de los productos.
- 1.4. La marca, envase, etiquetado y embalaje.

##### 2. PRECIOS

- 2.1. Concepto de precio.
- 2.2. Instrumentos para fijar el precio de un producto.
- 2.3. Estrategias para aprovechar oportunamente diferentes situaciones de mercado.

##### 3. EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

- 3.1. Funciones de la distribución en el proceso de comercialización.
- 3.2. Entornos de utilidad de la distribución comercial.
- 3.3. La actividad de distribución comercial como un sistema.
- 3.4. Elementos del sistema de distribución comercial.
- 3.5. Canales de distribución y distribución comercial.

##### 4. LOS INTERMEDIARIOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

- 4.1. Tipos de agentes de la distribución comercial.
- 4.2. Tipos de establecimientos existentes.
- 4.3. Formas de comercio minorista realizado sin establecimiento.
- 4.4. Formas de distribución comercial a que da lugar el asociacionismo comercial.

##### 5. COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN: PUBLICIDAD

- 5.1. La comunicación entendida como variable de marketing.



# Programa formativo

---



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,  
HACIENDA Y EMPLEO



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL  
**SEPE**

5.2. Toma de decisiones en las comunicaciones comerciales, masiva y personal.

5.3. Etapas de programas de publicidad efectivos.

5.4. Promoción de ventas y las herramientas utilizadas.

5.5. Relaciones públicas y la comunicación institucional.

## **6. FUERZA DE VENTAS**

6.1. Diseño del equipo de vendedores.

6.2. Factores en un plan de ventas.

6.3. Técnicas y prácticas para organizar y controlar la fuerza de ventas.

6.4. Principios de la venta personal, así como su aplicación en los distintos mercados y situaciones.