

Categorías: Comercio y marketing

### OBJETIVOS

- Conocer el concepto básico de Marketing así como sus necesidades.
- Aprender a gestionar el Marketing y su entorno.
- Identificar en qué consiste el Marketing Mix.
- Comprender al público como pilar fundamental del Marketing.
- Establecer cómo se comporta el consumidor
- Identificar como se divide el mercado
- Conocer el producto como elemento del Marketing Mix
- Identificar las distintas estrategias para el desarrollo de productos
- Reconocer las estrategias de fijación de precios y el posicionamiento del producto
- Identificar los diferentes tipos de distribución.
- Analizar los métodos de ventas más utilizados.
- Conocer la diferencia entre Marketing directo y Marketing digital.
- Aprender como conocer el público al que dirigirse
- Identificar las promociones de ventas y sus características
- Saber cómo funcionan las relaciones públicas de las empresas

### CONTENIDOS

UD1. Conceptos básicos del marketing 1.1. Introducción 1.2. Marketing y necesidades 1.3. Fundamentos de la gestión orientada al mercado 1.3.1. Finalidad de la estrategia comercial 1.4. Tipos de gestión de marketing 1.5. El entorno de marketing 1.5.1. El macroentorno 1.5.2. El microentorno 1.6. El Marketing Mix 1.7. El marketing y el mercado 1.7.1. Características del mercado 1.7.2. Cambios del mercado 1.8. El cliente como eje del marketing 1.8.1. Marketing relacional 1.8.2. Gestión de clientes 1.8.3. Cliente y lealtad 1.8.4. Fidelización del cliente 1.9. Gestión de la información de marketing 1.9.1. Desarrollo de la información de marketing 1.9.2. La investigación comercial UD2. El consumidor y la segmentación de mercados 2.1. El comportamiento del consumidor 2.1.1. El consumidor y sus necesidades 2.1.2. El proceso de decisión de compra 2.2. Segmentando el mercado 2.2.1. ¿Qué es la segmentación? 2.2.2. Criterios de segmentación de mercados 2.2.3. Tipos de segmentación UD3. Productos, servicios y estrategias de fijación de precios 3.1. El producto como elemento del marketing-mix 3.1.1. Gama y línea y "mix" de productos 3.1.2. Marketing de servicios 3.2. Estrategias de desarrollo de productos 3.2.1. Creación de productos 3.2.2. Modificación de productos 3.2.3. Ciclo de vida del producto 3.2.4. Moda y obsolescencia de los productos 3.3. Precio y fijación de precios. 3.3.1. Factores para fijar los precios. 3.3.2. Estrategias de precios 3.4. Posicionamiento de producto UD4. Los canales de marketing y la cadena de distribución 4.1. Introducción 4.2. Comportamiento y diseño del canal de distribución 4.2.1. Organización de la distribución 4.3. Tipos de canales de distribución 4.4. Mayoristas y minoristas 4.4.1. Los mayoristas 4.4.1. Los minoristas 4.5. Métodos de venta en la distribución comercial 4.5.1. Venta personal 4.5.2. Venta a distancia 4.6. Venta personal, marketing directo y marketing digital 4.6.1. Funciones de la fuerza de ventas 4.6.2. El proceso de venta personal 4.6.3. Marketing directo 4.6.4. Marketing digital UD5. Estrategia de comunicación integrada, publicidad, promoción y RRPP 5.1. Introducción 5.2. Desarrollo de la comunicación eficaz 5.2.1. El mensaje 5.2.2. El público objetivo 5.2.3. El Canal de comunicación 5.3. Publicidad 5.3.1. La estrategia publicitaria 5.3.2. Medios tradicionales 5.3.3. Medios below the line 5.3.4. Presupuesto y control 5.4. Promoción de ventas 5.4.1. Objetivos de la promoción de ventas 5.4.2. Herramientas de la promoción de

