

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Definir los parámetros y variables que afectan a las estrategias comerciales y planes de venta de las organizaciones. Identificar las variables del proceso de decisión de compra que afectan a los hábitos de compra de los consumidores y previsión de ventas de la organización.

## CONTENIDOS

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.

