

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Clasificar la información sobre clientes, productos/servicios, precios, posición entre otros siguiendo un criterio de relevancia de las variables para el plan de ventas y los objetivos comerciales de la organización Diseñar una base de datos de clientes sencilla que permita estructurar la información obtenida durante el desarrollo de una actividad o actuación comercial utilizando una aplicación informática que permita registrar, tratar, analizar y presentar posteriormente los datos.

## CONTENIDOS

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.

