



Solicitante: <b>PROYECTOS EMPRESARIALES CANARIOS S.L. (PROEMCA) - B38868774</b>	Código: <b>FC-2017.2/09/1640004</b>
Sector: <b>Sectorial - Servicios Empresariales</b>	Fecha solicitud: <b>20/09/2017</b>
A.F. nº 4: <b>TÉCNICAS DE VENTA E INTRODUCCIÓN AL MARKETING</b>	

## 8. Contenidos

### *Concreción y Desarrollo de los Contenidos.*

#### 7.1 ESTRUCTURA POR UNIDADES DIDÁCTICAS

Los contenidos tanto teóricos como práctico de la presenta acción formativa se estructuran en 2 unidades didácticas. De las 20 horas de duración 6 son de carácter teórico y 14 de carácter práctico.

#### **UNIDAD 1: GESTIÓN DE VENTAS.**

**(10 horas: 3 teóricas y 7 prácticas)**

- 1.1.- LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL.
- 1.2.- LA PREVISIÓN DE VENTAS.
- 1.3.- LA VENTA PERSONAL.
- 1.4.- LA FUERZA DE VENTAS.
- 1.5.- LA SELECCIÓN DEL VENDEDOR



Solicitante: <b>PROYECTOS EMPRESARIALES CANARIOS S.L. (PROEMCA) - B38868774</b>	Código: <b>FC-2017.2/09/1640004</b>
Sector: <b>Sectorial - Servicios Empresariales</b>	Fecha solicitud: <b>20/09/2017</b>
A.F. nº 4: <b>TÉCNICAS DE VENTA E INTRODUCCIÓN AL MARKETING</b>	

1.6.- MANTENER A LOS VENDEDORES.

## UNIDAD 2: INTRODUCCIÓN AL MARKETING

**(10 horas: 3 teóricas y 7 prácticas)**

- 2.1.- CONCEPTO.FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN DE MARKETING.
- 2.2.- FACTORES QUE INFLUYEN EN EL MARKETING (MARKETING MIX).
- 2.3.- EL PRODUCTO.
- 2.4.- EL PRECIO. LA DISTRIBUCIÓN. LA COMUNICACIÓN.
- 2.5.- EL PLAN DE MARKETING

-