

## DIRECCIÓN DE MARKETING



## ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



### Marketing y ventas

El objetivo de la familia profesional “Administración y dirección de empresas” es mejorar las competencias y ampliar las capacidades de los alumnos y alumnas en el ámbito de la gestión de diferentes áreas de las empresas y negocios.

La metodología elegida es el e-learning, que une y relaciona tres elementos fundamentales para el logro de este objetivo:

1. Plataforma
2. Tutorización
3. Contenido

El tutor, a través de la plataforma, guía al alumno/a a lo largo del estudio del contenido. Este contenido se caracteriza por:

- Ser interactivo y multimedia, lo que hace que su manejo sea más sencillo.
- Permitir la flexibilidad y autonomía en el aprendizaje.
- Estar disponible para su consulta cuando el/la alumno/a lo necesite.
- Ser un contenido de calidad y fácilmente actualizable ante los frecuentes cambios normativos.
- Disponer de autoevaluaciones para que el/la alumno/a sea consciente de su propio aprendizaje.

Esta familia profesional se centra en acciones formativas relacionadas con la gestión, administración y dirección de pequeñas y grandes empresas, abarcando diversas áreas como son la logística, de personal, económica y financiera, innovación u organización. Entre los diversos cursos disponibles se encuentran:

#### Nuestro Programa Formativo

##### APLICACIONES DEL MARKETING Y FUERZA DE VENTAS

La Política de Distribución Comercial  
Política de Comunicación  
Organización de Ventas y Plan de Marketing  
Aplicaciones del Marketing

##### MARKETING: ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y COMERCIAL

El Marketing dentro de la Estrategia Empresarial  
El Marketing y la Dirección Comercial de una Empresa  
Investigación Comercial y Segmentación  
Políticas de Producto y Precio

#### Dirigido A:

Profesionales que dirigen áreas y departamentos de marketing y ventas y aquellas personas que quieran ampliar y/o afianzar sus conocimientos sobre gestión comercial

#### Objetivo general

Objetivo general de la acción formativa:

-Adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para dirigir, gestionar y potenciar el plan de marketing de una empresa de cara a aumentar la rentabilidad de la misma y lograr un óptimo posicionamiento de sus productos/servicios en el mercado

Competencias específicas de la acción formativa:

-Conocer los aspectos fundamentales del Marketing como herramienta al servicio de la empresa  
-Conocer diferentes aplicaciones del Marketing y adquirir habilidades para llevarlas a cabo de una manera eficaz