

DIPLOMA ACREDITATIVO DE FORMACIÓN

Otorgado a: FREDDY EDUARDO PUERTA CABRITA

Con DNI/NIE Z0550210 D

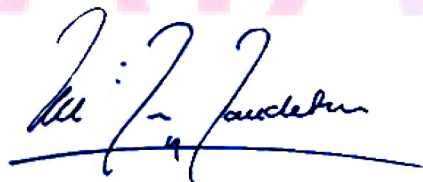
Por la realización del curso:

PREVISIÓN EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS (COMT050PO)-20/5122

Con CÓDIGO 5122

Impartido por UATAE. Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores. Centro de formación acreditado por la Comunidad de Madrid con número 27909 en modalidad teleformación con una duración de 50 horas.

Fecha de inicio 14/03/23 y fecha de fin 20/04/23



FDO: M^a José Landaburu Carracedo. Representante legal de UATAE

ÍNDICE

1. ENTORNO DE LA GESTIÓN COMERCIAL

- 1.1. El mercado.
- 1.2. El consumidor.
- 1.3. El comprador.
- 1.4. La demanda.
- 1.5. La competencia.

2. ESTADÍSTICA Y ESTUDIOS

- 2.1. Estadística.
- 2.2. Estudios de mercado. El sondeo.
- 2.3. Otras técnicas de estudios de mercados.

3. TRABAJO CON LAS VENTAS

- 3.1. Planificación y previsión de ventas.
- 3.2. La promoción de ventas.
- 3.3. Tipos de promoción de ventas.
- 3.4. Ventas.

4. POLÍTICAS A SEGUIR

- 4.1. Políticas de precios.
- 4.2. Políticas de impulsión: Publicidad.
- 4.3. Políticas de productos.
- 4.4. Productos y envasados.

5. HERRAMIENTAS EN LA GESTIÓN COMERCIAL

- 5.1. Productos y envasados.
- 5.2. Organización comercial.
- 5.3. Análisis de resultados y medidas concretas.
- 5.4. Análisis de ratios.
- 5.5. Métodos concretos.