MARE NOSTRUM
BUSINESS SCHOOL

CURSO

EXPERTO EN MARKETING COMERCIAL

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -

MNBS212





METODOLOGÍA

Este Curso en **Experto en Marketing Comercial** está dirigido a profesionales, técnicos y a todas aquellas personas que estén interesadas en este ámbito profesional.

Permite conocer la actividad económica, los conceptos clave, los mercados y el comportamiento del consumidor, la definición de mercado, el proceso de decisión de compra, los determinantes del comportamiento del consumidor, los condicionantes internos, las características del comprador, la investigación de mercados, los formatos existentes en las fuentes internas y externas, los encuestadores, la estadística, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el/la alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirá hacer un seguimiento del curso de forma autónoma.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre la Escuela Mare Nostrum. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA DE 200H

MODALIDAD ONLINE

DURACIÓN DE HASTA UN AÑO

CURSO INICIAL ONLINE

TUTORÍAS INDIVIDUALES

IDIOMA CASTELLANO



IMPORTE TOTAL

VALOR ACTUAL:
~~1680€~~ 420€

PAGO FRACCIONADO DISPONIBLE

DIFERENTES MÉTODOS DE PAGO

ENVÍO DEL DIPLOMA INCLUIDO

RECONOCIMIENTO

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "EXPERTO EN MARKETING COMERCIAL", de la ESCUELA MARE NOSTRUM, avalada por nuestra condición de socios de la AEEN, asociación española de escuelas de negocios.



PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS CLAVE

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. LOS MERCADOS Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN DE MERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONDICIONANTES INTERNOS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CARACTERÍSTICAS DEL COMPRADOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VARIABLES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUENTES DE INFORMACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. FORMATOS EXISTENTES EN LAS FUENTES INTERNAS Y EXTERNAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CRITERIOS DE ACEPTACIÓN O RECHAZO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO DE FORMATOS PARA RECOGIDA DE DATOS DE FUENTES PRIMARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 6. LOS ENCUESTADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANTECEDENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE ENCUESTADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN DE ENCUESTADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE CONTROL

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRESUPUESTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE INFORMES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 7. CONCEPTOS APLICABLES A LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL: SOCIOLOGÍA Y PSICOLOGÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS SOCIOLÓGICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS PSICOLÓGICOS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 8. ESTADÍSTICA EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TABULACIÓN Y SUS TÉCNICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROBABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA MUESTRA Y EL MUESTREO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE CONTRASTE

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 9. EL SISTEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (SIM)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SIM

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INFORMACIÓN DEL SIM

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 10. UTILIZACIÓN DE PAQUETES INTEGRADOS APLICABLES AL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROGRAMAS INFORMÁTICOS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 11. LOGÍSTICA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PRODUCTO O ARTÍCULO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE EXISTENCIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO, PEDIDOS Y DISTRIBUCIÓN

Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 12. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE COMPRAVENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE LA COMPRA-VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL I.V.A.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS

Autoevaluación
Solucionario

BIBLIOGRAFÍA