

Curso de

Estrategias de comercialización

30 horas



Curso

Estrategias de comercialización

Analizarás el entorno comercial para el diseño de estrategias de desarrollo de productos, servicios, precios y marcas.

Habilidades a desarrollar:

- A** Reconocerás las variables que influyen en el éxito de la estrategia comercial.
- B** Analizarás las estrategias comerciales para el crecimiento organizacional.
- C** Reflexionarás sobre la influencia del entorno en las decisiones comerciales.

1	<p>Entorno comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Análisis del entorno comercial 1.2 Microentorno 1.3 Macroentorno
2	<p>Decisiones de productos y servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Decisiones sobre productos individuales 2.2 Decisiones sobre líneas de productos 2.3 Decisiones sobre servicios
3	<p>Desarrollo de nuevos productos</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Proceso de desarrollo de productos 3.2 Estrategias de ciclo de vida de producto 3.3 Innovación y mejora continua
4	<p>Fijación de precios</p> <ul style="list-style-type: none"> 4.1 Factores de decisión de precios 4.2 Estrategias de fijación de precios 4.3 Estrategias de ajuste de precios
5	<p>Branding</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.1 Capital y valor de marca 5.2 Construcción de marcas poderosas 5.3 Gestión de marca
i	<p>Unidad integradora</p> <p>A través de casos de aplicación, discusiones o presentaciones pondrás en práctica tus habilidades y medirás tu aprendizaje.</p>