

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



DIRECCION COMERCIAL Y MARKETING

Modalidad:

presencial con una duración 10 horas

Objetivos:

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para el desempeño excelente en las áreas funcionales comerciales y de marketing y que quieren desarrollar una visión global de las nuevas tendencias en estas áreas.

Contenidos:

BLOQUE 1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Módulo 1. Fundamentos de la estrategia

Módulo 2. Objetivos estratégicos

Módulo 3. El proceso estratégico

Módulo 4. Formulación estratégica

Módulo 5. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)

Módulo 6. Desarrollo de la estrategia

Módulo 7. Formación e implementación de la estrategia

Módulo 8. El cuadro de mando integral (CMI)

Módulo 9. Estudio del caso

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



BLOQUE 2. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

Módulo 21. Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Módulo 22. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

Módulo 23. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradoresMódulo

24. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategiasMódulo

25. Estudio del caso BLOQUE 3. COMERCIO

Módulo 26. Teorías del comercio internacional

Módulo 27. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 28. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 29. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 30. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 31. Estudio del caso

BLOQUE 4. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Módulo 39. Introducción a la PNL

Módulo 40. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 41. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 42. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 43. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 44. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Módulo 45. Estudio del caso



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



BLOQUE 5. MARKETING

Módulo 51. Marketing estratégico

Módulo 52. Marketing

Módulo 53. Marketing integrado de comunicación

Módulo 54. Las promociones de ventas

Módulo 55. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 56. Precios Módulo 57. Estudio del caso

BLOQUE 6. ECOMMERCE

Módulo 58. Introducción al eCommerce

Módulo 59. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 60. Gestión empresarial

Módulo 61. Publicidad y marketing

Módulo 62. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 63. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 64. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 65. Estudio del caso

BLOQUE 7. PUBLICIDAD

Módulo 66. Introducción a la publicidad

Módulo 67. Fundamentos de la publicidad

Módulo 68. Desarrollo de campaña

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Módulo 69. Consumidores y psicología publicitaria

Módulo 70. La nueva publicidad

Módulo 71. Estudio del caso