



FICHA TÉCNICA



NOMBRE DEL CURSO:

Técnicas de Marketing

DURACIÓN DEL CURSO:

La duración del visionado y comprensión, para un alumno de tipo medio, será de 25 horas. El Centro de Formación podrá ampliar su duración con sus propios ejercicios y prácticas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

El citado curso contiene 516 escenas con diseño gráfico, vídeos de animación, textos locutados por profesionales de radio y TV, posibilidad de impresión en 4 formatos diferentes (textos y diseños gráficos).

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

Este curso puede ser ejecutado en Red Local para acciones Presenciales y en Cd-Rom para Distancia/Teleformación.

OBJETIVOS:

El objetivo de este curso es profundizar en las técnicas y herramientas que permiten fomentar la acción de la venta. Se trata de estudiar detenidamente aquellos elementos que ayudan a incrementar las ventas mediante promociones, publicidad. Se constata también en este módulo la importancia del escaparate dentro de esta actividad.

CONTENIDO DEL CURSO:

1. INTRODUCCIÓN

2. PUBLICIDAD

- 2.1. La Publicidad como Técnica de Comunicación Comercial
- 2.2. El Mensaje Publicitario
- 2.3. Los Medios Publicitarios
- 2.4. Objetivos Publicitarios
- 2.5. Las Campañas Publicitarias

3. PROMOCIÓN DE VENTAS

- 3.1. El Concepto de Promoción de Ventas
- 3.2. Evolución Histórica
- 3.3. Modalidad de Promoción de Ventas
- 3.4. La Promoción de Ventas durante el Ciclo de Vida del Producto
- 3.5. Promoción de Ventas y Publicidad

4. RELACIONES PÚBLICAS

- 4.1. Relaciones Públicas como Técnica de Comunicación Comercial
- 4.2. Modalidades de Relaciones Públicas
- 4.3. Relaciones Públicas Internas: La Cultura Empresarial

5. ESCAPARATISMO

- 5.1. El Escaparate
- 5.2. Composición del Escaparate
- 5.3. Creación de Escaparates
- 5.4. Equilibrio del Escaparate

INFORMACIÓN ÚTIL:

Ayuntamientos de España

Directorio de Internet de Las Comunidades Autónomas

Enlaces Web de Interés

EJERCICIOS TOTALES DEL CURSO:

36 Ejercicios Interactivos de auto-evaluación