



Comercial y marketing: La función comercial de la empresa. Qué es vender y qué es hacer Marketing.

Sku: CURVIDEO_24

Horas: 8

OBJETIVOS

- Obtener una visión global de la función comercial de una empresa, separando y definiendo de forma clara y precisa la función de ventas y la función de Marketing, con el fin de utilizarlas de forma adecuada, en un mercado cada vez más competitivo.
- Mostrar las diferencias entre ventas y marketing.
- Enseñar como deben coordinarse esas funciones, en favor de una efectividad comercial total.
- Resaltar un enfoque actual, moderno y evolucionado del área comercial.
- Conocer de forma amplia como debe estructurarse un plan de Marketing.
- Resaltar el concepto de satisfacer necesidades por encima de cualquier otro.
- Saber identificar de forma clara todos los conceptos comerciales y descartar los conceptos erróneos.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. La función comercial de la empresa. Qué es vender y qué es hacer Marketing.**
 - El área comercial de la empresa: marketing y venta
 - La función de venta en el área comercial
 - La función del marketing dentro del área comercial
 - Qué debemos entender por marketing
 - Contenido esencial del marketing
 - La gestión del marketing en la empresa
 - Cuaderno de actividades