



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios + Titulación Universitaria



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios + Titulación Universitaria

**DURACIÓN:**

750 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

1.495 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CRÉDITOS:**

6,00 ECTS

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

- Titulación Universitaria en Marketing y Ventas con 6 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO



La presente relazione è stata elaborata sulla base dei dati contenuti nel "Sistema Informativo di Monitoraggio delle Attività di Ricerca e Sviluppo" (SIMAR) e nel "Sistema Informativo di Monitoraggio delle Attività di Sviluppo e Commercializzazione" (SIMSCOM) e nel "Sistema Informativo di Monitoraggio delle Attività di Marketing e Promozione" (SIMMOP) e nel "Sistema Informativo di Monitoraggio delle Attività di Distribuzione e Vendita" (SIMDIP) e nel "Sistema Informativo di Monitoraggio delle Attività di Assistenza e Servizio Clienti" (SIMASC).

Descripción

En la actualidad, para la creación y gestión de microempresas, resulta indispensable adquirir y dominar las competencias profesionales, tanto teóricas como prácticas, necesarias para así poder desenvolverse eficazmente dentro de su ámbito de actuación. Muchas de estas competencias pasan por la planificación e implementación de estrategias en diferentes áreas de negocio, gestión de personas, organización y control de los recursos materiales, etc. El Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios dotará al alumno de las competencias profesionales necesarias para realizar las gestiones administrativas y económico-financieras de pequeños negocios o microempresas.

Objetivos

- Analizar las acciones necesarias para la constitución y desarrollo de la actividad de pequeños negocios distinguiendo los organismos relacionados, sus trámites y documentación asociada.
- Seleccionar las alternativas de financiación más ventajosas de entre las disponibles en el mercado calculando los costes de las mismas a través de aplicaciones ofimáticas e identificando los trámites a seguir de cada una de ellas.
- Analizar los instrumentos y medios de cobro y pago más habituales en pequeños negocios seleccionando los mismos en función de sus características, de las necesidades y de posibles acuerdos, formalizando y tramitando la documentación correspondiente.
- Aplicar los métodos más habituales de control de tesorería en pequeños negocios, realizando los cálculos necesarios a través de medios convencionales u ofimáticos y resolviendo las principales incidencias.
- Aplicar la normativa contable, fiscal y laboral en la gestión habitual de pequeños negocios deduciendo las obligaciones periódicas exigidas.
- Detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas y analizando las ventajas competitivas, las capacidades del emprendedor, las circunstancias y variables del sector y del entorno asociado a las ideas planteadas.

A quién va dirigido

Este Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios dirigido a las personas interesadas en la creación y gestión de microempresas en general y a las interesadas en planificación e indicativa emprendedora en pequeños negocios o microempresas en particular. Para aquellas personas que quieran desarrollar una actitud emprendedora y conocer oportunidades de negocio, interesadas en el proyecto y viabilidad del negocio o microempresa y en el marketing y plan de negocio de la microempresa. A todas las personas interesadas en formarse en este ámbito.

Para qué te prepara

El presente Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios dotará al alumnado de los conocimientos necesarios para realizar las gestiones administrativas y económico-financieras de pequeños negocios o microempresas.

Salidas Laborales

Desarrolla su actividad profesional por cuenta propia, bien como trabajador autónomo o formando parte de una sociedad, en pequeños negocios o microempresas, emprendiendo e implantando nuevas áreas de negocio en el desarrollo de su actividad, pudiendo desempeñar las funciones que la legislación vigente establece en materia de prevención de riesgos laborales. Asimismo, puede desempeñar su trabajo por cuenta ajena en gestorías y asesorías realizando funciones de asesoramiento y gestión administrativa, financiera y laboral de pequeños negocios o microempresas.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



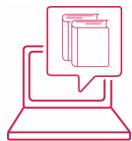
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MARKETING Y PLAN DE NEGOCIOS DE LA MICROEMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Planificación de marketing
2. Determinación de la cartera de productos
3. Gestión estratégica de precios
4. Canales de comercialización
5. Comunicación e imagen de negocio
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio
2. Previsión y planificación económica
3. La búsqueda de financiación
4. Presentación del plan de negocio y sus fases
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros

PARTE 2. PUESTA EN MARCHA Y FINANCIACIÓN DE

PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Trámites de constitución según la forma jurídica
 - 1.- El Profesional Autónomo
 - 2.- La Sociedad Unipersonal
 - 3.- La Sociedad Civil
 - 4.- La Comunidad de Bienes
 - 5.- La Sociedad Limitada
 - 6.- La Sociedad Anónima
 - 7.- La Sociedad Limitada Laboral
 - 8.- La Sociedad Anónima Laboral
 - 9.- La Cooperativa
2. La Seguridad Social:
 - 1.- Trámites según régimen aplicable
3. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de pequeños negocios o microempresas
 - 1.- Funciones de los organismos
 - 2.- Documentación a presentar
 - 3.- Formas de tramitación, general y específica, exigida en cada caso concreto
 - 4.- Los plazos y formas de presentación de documentos
 - 5.- La Ventanilla Única Empresarial
 - 6.- Las oficinas virtuales
4. Los registros de propiedad y sus funciones
 - 1.- Tipos de registro
 - 2.- Documentación
 - 3.- Tramitación
 - 4.- Normativa aplicable
5. Los seguros de responsabilidad civil en pequeños negocios o microempresas
 - 1.- Características y tipología de los contratos del seguro de responsabilidad civil
 - 2.- La valoración y cobertura del riesgo
 - 3.- Efectos de la póliza de responsabilidad civil frente a terceros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Productos de financiación ajena para pequeños negocios
 - 1.- Ventajas e inconvenientes
 - 2.- Los préstamos
 - 3.- El crédito comercial
 - 4.- El crédito bancario

- 5.- Operaciones de leasing
- 6.- El Renting
- 7.- El factoring (cesion de facturas)
- 8.- El forfaiting (cesion de pagares y letras de cambio)
- 9.- Los descuentos comerciales bancarios
- 10.- Los creditos oficiales
- 11.- Otros

2.Otras formas de financiacion de ambito local, autonomico y nacional para pequenos negocios o microempresas

- 1.- Los subsidios para empresas
- 2.- Los programas de Ayuda
- 3.- Subvenciones
- 4.- Organismos, documentacion, tramitacion y plazos

PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1.Legislación mercantil basica:

- 1.- Documentos fisicos de cobro y pago: contenido, características y ventajas
- 2.- Instrumentos de pago y costes de financiacion en su caso
- 3.- La letra de cambio y el pagare. Diferencias
- 4.- El pago al contado y descuentos por pronto pago
- 5.- El pago aplazado con intereses
- 6.- La transferencia bancaria
- 7.- Pago contrarreembolso o a la recepción de mercancía, producto o servicio
- 8.- Medios de pago telemáticos
- 9.- Otras formas de pago

2.La gestión de cobros en pequeños negocios o microempresas:

- 1.- Seguimiento y control de facturas y gestión de cobros
- 2.- Cobros y pagos ante la Administracion
- 3.- Métodos de compensación de cobros

3.Formulas de reclamación de impagados:

- 1.- Acciones judiciales con impagados
- 2.- Las soluciones extrajudiciales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE TESORERÍA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1.Ejecución del presupuesto de tesorería y métodos de control:

- 1.- El calendario de cobros y pagos
- 2.- Control de los flujos de tesorería

- 3.- Desviaciones del presupuesto de tesorería
- 2. Técnicas para la detección de desviaciones:
 - 1.- Causa, naturaleza y efectos de las desviaciones
 - 2.- El ajuste de las desviaciones del presupuesto de tesorería
 - 3.- Clases de ajustes
- 3. Aplicaciones informáticas y ofimáticas en la gestión de tesorería:
 - 1.- Aplicaciones específicas para la gestión de tesorería
 - 2.- Prestaciones de las aplicaciones ofimáticas en la gestión de cobros y pagos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

- 1. Obligaciones contables en función de la forma jurídica
 - 1.- Naturaleza, funciones y principios del Plan General de Contabilidad
 - 2.- Conceptos básicos: método de partida doble, debe y haber, activo y pasivo, ingresos y gastos
 - 3.- El registro contable de las operaciones
 - 4.- Las cuentas anuales en pequeños negocios: tipos, modalidades y estructura
- 2. La gestión fiscal en pequeños negocios
 - 1.- El calendario fiscal
 - 2.- Las declaraciones tributarias de pequeños negocios y microempresas
 - 3.- Cumplimentación de documentos y plazos de presentación
- 3. Obligaciones de carácter laboral
 - 1.- El Servicio Público de Empleo Estatal y la contratación laboral
 - 2.- La Tesorería General de la Seguridad Social: inscripción, afiliación, altas, bajas, variaciones y cotizaciones
- 4. Aplicaciones informáticas y ofimáticas de gestión contable, fiscal y laboral
 - 1.- Paquetes integrados de gestión para pequeños negocios o microempresas
 - 2.- El tratamiento de textos en la elaboración de escritos
 - 3.- La hoja de cálculo en la elaboración de nóminas
 - 4.- La base de datos en la gestión de personal
 - 5.- Aplicaciones de gestión contable y fiscal

PARTE 4. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

- 1. Evaluación del potencial emprendedor
 - 1.- Conocimientos
 - 2.- Destrezas
 - 3.- Actitudes
 - 4.- Intereses y motivaciones

2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa

- 1.- Variables comerciales y de marketing
- 2.- Variables propias
- 3.- Variables de la competencia

3. Empoderamiento:

- 1.- Concepto
- 2.- Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje
- 3.- La Red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA**1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio**

- 1.- Necesidades y tendencias
- 2.- Fuentes de búsqueda
- 3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
- 4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas
- 5.- Los mapas mentales
- 6.- Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros)
- 7.- El pensamiento irradiante

2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio

- 1.- Utilidad y limitaciones
- 2.- Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades
- 3.- Elaboración del DAFO
- 4.- Interpretación del DAFO

3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa

- 1.- Elección de las fuentes de información
- 2.- La segmentación del mercado
- 3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización
- 4.- La externalización de servicios: Outsourcing
- 5.- Clientes potenciales
- 6.- Canales de distribución
- 7.- Proveedores
- 8.- Competencia
- 9.- Barreras de entrada

4. Análisis de decisiones previas

- 1.- Objetivos y metas
- 2.- Misión del negocio
- 3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
- 4.- Visión del negocio

5. Plan de acción

- 1.- Prevision de necesidades de inversion
- 2.- La diferenciacion el producto
- 3.- Dificultad de acceso a canales de distribucion: barreras invisibles
- 4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos

PARTE 5. MARKETING Y VENTAS

MÓDULO 1. MARCO ESTRATÉGICO COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INDICADORES MICROECONÓMICOS Y MACROECONÓMICOS PARA LA VENTA

- 1.Ley de la oferta y demanda
- 2.El precio y la elasticidad de la demanda
- 3.Indicadores económicos
- 4.Economía monetaria: Dinero e inflación
- 5.Crecimiento económico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

- 1.Concepto y tipología del entorno
- 2.Análisis del entorno general (PEST/EL)
- 3.Análisis del entorno específico
- 4.Análisis de PORTER
- 5.Amenaza de entrada de nuevos competidores
- 6.Amenaza de productos sustitutivos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

- 1.El perfil estratégico de la empresa
- 2.Análisis DAFO
- 3.Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
- 4.Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
- 5.Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
- 6.Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO Y EVOLUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE VENTAS

- 1.Los distintos enfoques de ventas
- 2.Venta tradicional
- 3.Venta consultora
- 4.Venta estratégica
- 5.Venta asociativa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

- 1.El entorno de las organizaciones
- 2.El mercado: concepto y delimitación
- 3.El mercado de bienes de consumo
- 4.El mercado industrial

5.El mercado de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1.Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2.Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz
- 3.Las estrategias de cobertura del mercado
- 4.Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

MÓDULO 2. ESTRATEGIA Y PLAN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOLOGÍAS DE VENTAS

- 1.Venta directa
- 2.Venta a distancia
- 3.Venta multinivel
- 4.Venta personal
- 5.Otros tipos de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PLATAFORMA COMERCIAL. RELACIONES PROVEEDORES-CLIENTES

- 1.Contextualización de las relaciones fabricantes-distribuidores
- 2.Técnicas de negociación con proveedores
- 3.Red de proveedores y clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLAN DE VENTAS. PREVISIÓN DE CUOTAS Y VENTAS

- 1.Métodos de previsión y utilidad
- 2.Análisis geográfico de las zonas de ventas
- 3.Fijación de objetivos
- 4.Diferencias entre objetivos y previsiones
- 5.Cuotas de actividad
- 6.Cuotas de participación
- 7.Cuotas económicas y financieras
- 8.Estacionalidad
- 9.El plan de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

- 1.Análisis de la sensibilidad del precio
- 2.Discriminación de precios
- 3.Estrategias de precio
- 4.Políticas de descuento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- 1.Objetivos y factores de los programas de fidelización
- 2.Conceptos de fidelización
- 3.Programas multisectoriales
- 4.Captación y fidelización de clienteS

5. Estructura de un plan de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EXPERIENCE CUSTOMER

1. Cómo monitorizar la experiencia del cliente
2. Métricas de satisfacción y experiencia del cliente
3. Generando valor añadido a cada cliente
4. Neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 7. KEY ACCOUNT MANAGER

1. El rol del KAM
2. Tipos de estrategias segmentadas por cliente
3. Creación de relaciones duraderas (fidelización)
4. Negoción de grandes cuentas y clientes potenciales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Zonas y puntos de venta fríos y calientes
7. Animación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA

1. Proceso de planificación de la empresa
2. Estructura del control
3. Organización del proceso presupuestario
4. Ejercicio resuelto. Dossier de seguimiento presupuestario

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONTROL PRESUPUESTARIO

1. El control presupuestario: introducción
2. Seguimiento y control del presupuesto de explotación
3. Seguimiento y control de las inversiones y las fuentes de financiación
4. Seguimiento y control del presupuesto de tesorería
5. Ejercicio resuelto. Desviaciones en ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. CREACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES COMPETITIVOS

1. Técnicas básicas de selección de personal
2. La heterogeneidad del grupo
3. Diferentes tipos de equipo
4. Estrategias de cohesión y comunicación en el equipo
5. Determinación de roles dentro del equipo de ventas