

Promoción de contenidos en medios digitales

Elaboración de propuestas comerciales



<div>1</div> <div>Plan de mercadeo</div>	<div>1.1 Concepto de plan de mercadeo</div> <div>1.2 Tipos de planes de mercadeo</div> <div>1.3 Estructura de un plan de mercadeo</div>	<div></div> <div>En esta unidad el aprendiz aprenderá los conceptos básicos para comprender un plan de mercadeo teniendo en cuenta el entorno de <i>marketing</i> y las capacidades de la empresa.</div>
<div>2</div> <div>Las ventas</div>	<div>2.1 Concepto de ventas</div> <div>2.2 Proceso de la venta</div> <div>2.3 Estrategia y técnicas de ventas</div>	<div></div> <div>En esta unidad se abordará desde el concepto de ventas y los pasos recomendados para proponer técnicas adecuadas para comenzar la negociación y finalizar la venta efectiva del producto.</div>
<div>3</div> <div>Propuesta comercial</div>	<div>3.1 Concepto de documentos comerciales</div> <div>3.2 Tipos de documentos comerciales</div> <div>3.3 Concepto de propuesta comercial</div> <div>3.4 Estructura de una propuesta comercial</div> <div>3.5 Control y manejo de la información comercial</div>	<div></div> <div>Los documentos comerciales hacen parte de la estrategia comercial de la empresa, porque se convierten en el “acuerdo legal” que contiene los ítems principales de la negociación. En esta unidad se aprenderá de forma clara, cada uno de los pasos y construir la oferta para la empresa.</div>