



CÁPSULA DE ALTO RENDIMIENTO

COMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETING

Fecha: **8 de Abril de 2011**

Horario: 9:30 a 16:30 (tentempié incluido en el precio)

Ante un problema muy concreto en los tiempos actuales:

- **Que debo incluir en un plan de marketing**



Una formación también muy concreta:

- **Como elaborar un plan de marketing**

Objetivos: Que es un plan de marketing y su contenido en una moderna dirección de ventas

Dirigido a: Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Supervisores, Delegados, Vendedores y, en general, personas relacionadas con la venta.

Metodología: La sesión formativa combina el análisis detallado y la comprensión de planteamientos teóricos con la discusión y resolución de un caso práctico que se remitirá a los asistentes con anterioridad a la misma.

Programa: Plan de marketing

Análisis interno, externo y DAFO

Objetivos a corto medio y largo plazo

Políticas de marketing



José Fazio

Diplomado en Empresariales y Dirección Comercial/Marketing

Consultor/Asesor en:

- Marketing
- Comercial
- Dirección de Ventas
- Merchandising
- Ventas
- Exportación

Formador en:

- Centros Universitarios
- Escuelas e Instituciones como ARE
- Empresas (“In company”)

Importe del curso: 165€ (IVA inc)

Descuentos aplicables: Agentes comerciales colegiados, y grupos de 2 o más personas 10% (dtos no acumulables)

Todos nuestros cursos son bonificables por los fondos de formación de la S.Social de su empresa. Si lo desea, podemos realizar nosotros los trámites.

Lugar: Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona

C/ Casp, 130 08013 BARCELONA

Inscripciones: por email luis.ocon@altorendimientoempresarial.com

OUTDOOR – FORMACIÓ – CONSULTORIA - SELECCIÓ

C/Casp 130, Edifici COACB – 08013 BARCELONA Tel: 932 455 801

www.altorendimientoempresarial.com - info@altorendimientoempresarial.com