



Objectius:

Aprendre eines bàsiques per realitzar balanços i gestions comercials.
- Adquirir els coneixements necessaris per planificar i fer una previsió adequada.

Continguts:

1. INTRODUCCIÓ

- 1.1 Tipus d'organitzacions comercials
- 1.2 El departament comercial
- 1.3 Fixació dels objectius comercials
- 1.4 Control i supervisió de l'activitat comercial

2. ESTADÍSTICA I ESTUDI DE MERCAT

- 2.1 Disseny i tècniques de la investigació comercial
- 2.2 El treball de camp
- 2.3 Els resultats de la investigació
- 2.4 Estadística descriptiva. Interpretació dels fenòmens observats
- 2.5 Els resultats de la investigació comerç

3. PLANIFICACIÓ, PREVISIÓ I PROMOCIÓ DE VENDES

- 3.1 Planificació de la campanya
- 3.2 Previsió de les vendes
- 3.3 Promocions de vendes:

4. POLITIQUES DE PREUS I DE PRODUCTES: PUBLICITAT

- 4.1 El preu, variable de màrqueting
- 4.2 Mètodes de fixació de preus
- 4.3 Estratègies de preus