

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación comercial

Duración: 20h

Modalidad: Online

Objetivo

- Identificar los principales parámetros, debilidades fortalezas, amenazas y oportunidades que se deben analizar para detectar una oportunidad comercial o de negocio.
- Identificar las variables a tener en cuenta en el estudio de la competencia y proveedores describiendo su utilidad para el diseño de la estrategia comercial y de marketing.

Contenido

1. El entorno de la actividad.
2. Análisis de mercado.
3. Oportunidades de negocio.
4. Formulación del plan de negocio.