



Ing. Químico Luis Alberto León Dézar
Telf. Celular: 9904 9193
Telf. Ofic.: 533 5632
RPM: *280795

MODULO: COMERCIALIZACIÓN

OBJETIVOS

Al concluir este módulo usted estará en condiciones de:

DEFINIR

Propuestas de marketing y ventas que determinan una gestión exitosa en la empresa cervecera a implementar

COMPRENDER

Estrategias de comercialización, marketing y ventas en función del cliente/consumidor

ANALIZAR

El contexto, sostenibilidad y viabilidad de la empresa

kallpa Group S.A.C.



Ing. Químico Luis Alberto León Dézar
 Telf. Celular: 9904 9193
 Telf. Ofic.: 533 5632
 RPM: *280795

FICHA ANALÍTICA

PEDIDOS:

Telf.: 533-5632

Cel.: 99049193

RPM *280795 / *281495

E-mail: kallpa_group@yahoo.es

MODULO	TIEMPO TOTAL
COMERCIALIZACIÓN PARA UNA EMPRESA CERVECERA	8 horas
OBJETIVOS DIDACTICOS	TEXTO DE APOYO
Permitirá a los participantes proponer estrategias de comercialización, marketing y ventas en función del cliente/consumidor	<ul style="list-style-type: none"> • Separatas del curso
CONTENIDOS	MEDIOS Y MATERIALES
I. AUTODIAGNÓSTICO: ACTITUDES Y CAPACIDADES EMPRENDEDORAS. II. FUNDAMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN III. MARKETING ESTRATÉGICO IV. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO V. COSTO Y PRECIO DE VENTA VI. POLÍTICAS DE PRECIO VII. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN VIII. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD IX. FUERZA DE VENTA X. ELEMENTOS DEL PLAN DE NEGOCIO. XI. IMPORTANCIA DE LA FORMALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector Multimedia • Equipo de computo • Pizarra y plumones
	PROCESO DIDACTICO
	<ul style="list-style-type: none"> • Expositivo