# Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial (60 horas)



**Categoría**: Comercio y marketing

**Página del curso**: https://www.ensenanzadual.com/cursos/direccion-y-estrategias-de-la-actividad-e-intermediacion-comercial-60-horas-2/

## Objetivo

Con el **Curso** de 60 horas de **Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial** adquirirás los conocimientos necesarios para la elaboración de planes y estrategias comerciales, aplicando técnicas de análisis de oportunidades y de control de los productos para asegurar la calidad de los servicios.

## Descripción

U. A. 1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

- El sector del comercio y la intermediación comercial. - El sistema de distribución comercial en la economía. - Fuentes de información comercial. - El comercio electrónico.

U. A. 2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN

- El entorno de la actividad. - Análisis de mercado. - Oportunidades de negocio. - Formulación del plan de negocio.

U. A. 3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

- Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico. - Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia. - El contrato de agencia comercial. - El código deontológico del agente comercial. - Otros contratos de intermediación. - Trámites administrativos previos para ejercer la actividad.

U. A. 4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y LOGÍSTICA COMERCIAL

- Planificación y estrategias comerciales. - Promoción de ventas. - La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios. - Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales. - Redes al servicio de la actividad comercial.

## Información adicional

- Online: Si
- Horas: 60
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 4