



## **CURS MARKETING EXPRESS**

**Organitza: ENPE –Escola de Negocis per Empresaris. (Consell Comarcal del Baix Ebre – Cambra de Comerç de Tortosa )**

---

**Col·labora: Universitat Rovira i Virgili**

Hores: 25

Data: Divendres 8, 15, 22, 29 de maig i 12 de juny

Horari: De 9 a 14.

Lloc: Consell Comarcal del Baix Ebre. C/ Barcelona 152, Tortosa.43500.

Preu inscripció: 250 euros

Web: [www.baixebre.cat](http://www.baixebre.cat). [www.cambratortosa.cat](http://www.cambratortosa.cat).

Full d'inscripció: [http://www.baixebre.cat/enpe/docs/Inscripcio\\_cursos\\_2009.doc](http://www.baixebre.cat/enpe/docs/Inscripcio_cursos_2009.doc)

C.electrònic: [enpe@baixebre.cat](mailto:enpe@baixebre.cat)

Tel: 977445308. Fax 977445397

Persona contacte: Josep A. Miralles Guerrero

### **Objectius:**

Aquest curs està dirigit a professionals que volen conèixer els principals trets del marketing, amb la finalitat d'augmentar la seva preparació i poder interactuar millor amb els seus clients.

Es tracta de donar la visió de marketing i, alhora, proporcionar coneixements pràctics per tal que els assistents tinguin eines suficients per comprendre una part important de la seva activitat diària i, eventualment, fer-la millor.

**Programa:**

**EL MARKETING DINS DE L'EMPRESA**

**1. CONCEPTE DE MARKETING**

Concepte de marketing.  
El marketing a l'economia i a les relacions d'intercanvi.  
Marketing estratègic i marketing operatiu.

**2. EL PLA DE MARKETING**

Entorn de l'empresa.  
El consumidor.  
La planificació en marketing.  
Marketing mix.

**3. LA SEGMENTACIÓ I EL POSICIONAMENT**

Segmentació de mercats.  
Criteris de segmentació.  
Estratègies de segmentació.  
Posicionament en el mercat.  
Estandarització vs Customització.

**4. POLÍTICA DE PRODUCTE**

El concepte de producte.  
Disseny, envàs, marca, qualitat.  
Cartera de productes.

## **5. ELS PREUS DE VENDA**

Importància del preu de venda  
Mètodes de fixació dels preus de venda

## **6. LA DISTRIBUCIÓ COMERCIAL**

El canal de distribució  
La distribució i el sistema comercial  
Els mètodes de venda

## **7. GESTIÓ DE LA COMUNICACIÓ**

### **7.1. LA COMUNICACIÓ COMERCIAL**

Definició dels objectius de comunicació.  
Agències de publicitat.  
El pressupost de comunicació.  
Disseny del missatge.

### **7.2. LA PUBLICITAT**

Disseny d'un pla publicitari.  
Elecció d'un mitjà publicitari.  
Elecció d'un suport publicitari.  
Valoració de l'eficàcia publicitària.

### **7.3. LA FORÇA DE VENDA**

Disseny de la força de venda.  
La direcció i gestió de la força de venda.  
Principis de la venda personal.

#### 7.4. ALTRES EINES DE COMUNICACIÓ

La promoció de vendes.  
Màrqueting directe.  
Relacions públiques.  
Esponsorització i patrocini.  
Fires.

#### 7.5. EL MERCHANDISING

Concepte i necessitats del merchandising.  
Distribució de l'espai de venda.  
El lineal.  
La cartera de productes.  
El category manager.  
La rendibilitat i el merchandising.

#### **Professor**

Jaume Gené. Professor Universitat Rovira i Virgili.

