



LA FUNCIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA. QUÉ ES VENDER Y QUÉ ES HACER MARKETING

GUÍA DIDÁCTICA

8 HORAS

ÍNDICE

Objetivos	3
<input type="checkbox"/> Objetivo general	3
<input type="checkbox"/> Objetivos específicos	3
Contenidos	4
Metodología didáctica	5
Evaluación	6

Objetivos

□ **Objetivo general**

- Obtener una visión global de la función comercial de una empresa, separando y definiendo de forma clara y precisa la función de ventas y la función de Marketing, con el fin de utilizarlas de forma adecuada, en un mercado cada vez más competitivo.

□ **Objetivos específicos**

- Mostrar las diferencias entre ventas y marketing.
- Enseñar como deben coordinarse esas funciones, en favor de una efectividad comercial total.
- Resaltar un enfoque actual, moderno y evolucionado del área comercial.
- Conocer de forma amplia como debe estructurarse un plan de Marketing.
- Resaltar el concepto de satisfacer necesidades por encima de cualquier otro.
- Saber identificar de forma clara todos los conceptos comerciales y descartar los conceptos erróneos.

Contenidos

La función comercial de la empresa. Qué es vender y qué es hacer Marketing	Tiempo estimado de dedicación
El área comercial de la empresa: marketing y venta.	16 minutos
La función de venta en el área comercial.	18 minutos
La función del marketing dentro del área comercial.	17 minutos
Qué debemos entender por el marketing.	13 minutos
Contenido esencial del marketing.	13 minutos
La gestión del marketing en la empresa.	13 minutos
Cuaderno de actividades	6,30 horas
Tiempo total	8 horas

Metodología didáctica

Esta acción formativa basada en videopíldoras, es un tipo de enseñanza que responde a necesidades de aprendizaje concretas durante un período corto de tiempo. Enfocada en el saber hacer.

Se transmite un contenido clave de forma rápida y eficaz, que favorece la motivación del alumnado.

Cada una de las videopíldoras trabaja un aprendizaje exclusivo, de forma que no dependa una de la otra, sino que trabajen conceptos independientes.

Cada videopíldora precisa ser visualizada al menos 3 veces para un aprendizaje óptimo.

Finalmente, se llevará a cabo la evaluación del alumnado mediante varias actividades de evaluación. Estas actividades de evaluación cumplen con las siguientes características:

- **Contextualizada.** Parten de un contexto profesional, común y concreto, que sitúe al alumnado en una problemática fácilmente extrapolable al entorno laboral.
- **Práctica.** El objetivo de la actividad va más allá de la reproducción fiel del contenido. A partir de un enunciado debidamente contextualizado el alumnado debe ser capaz de responder al mismo poniendo en práctica los contenidos visualizados, teniendo que reflexionar y elaborar la respuesta, evidenciando así la correcta asimilación de contenidos de las videopíldoras.

Evaluación

La evaluación del alumnado se realizará en base a:

Requisitos mínimos para la superación del curso:

- Trabajar al menos el 75% de los contenidos de la acción formativa durante el periodo lectivo, aunque para un correcto aprendizaje de los contenidos, es recomendable visualizar el 100% de los mismos.
- Realizar las actividades propuestas.