

CURSOS E-LEARNING

CURSO DE PRÁCTICO DE MARKETING Y VENTAS (100 horas)

CURSO PRÁCTICO DE GESTIÓN ECONÓMICO – FINANCIERA (100 horas)

1ª Edición: Del 5 de febrero al 31 de mayo de 2024

2ª Edición: Del 16 de septiembre al 20 de diciembre de 2024

¿POR QUÉ TE INTERESA PARTICIPAR?

En el curso de Marketing el alumno adquiere las destrezas necesarias para lograr entender las diferentes funciones y técnicas del Marketing, así, conocer las herramientas estratégicas de negocio y herramientas operacionales la cuales deben ser incorporadas a la gestión de la empresa.

En el curso de Gestión Económico-Financiera, teniendo conocimientos previos contables el alumno adquiere las destrezas necesarias para analizar la situación económico – financiera de una empresa y ver la evolución que va teniendo a fin de poder tomar decisiones fundamentales de la gestión empresarial (gestión de inmovilizados, gestión de clientes, análisis de inversiones, etc.) mediante el análisis de Balances.

Metodología fundamentalmente práctica.

DIRIGIDOS A

- Estudiantes de Economía, ADE, Publicidad, ...
- Administrativos.
- Gestores administrativos.
- Economistas y Titulados Mercantiles.

TUTORIZADOS POR



D. ÓSCAR REY IGLESIAS



OBJETIVOS

Tomando como punto de referencia la orientación práctica que se persigue, el objetivo es facilitar las herramientas y conocimientos para la gestión empresarial.

METODOLOGÍA

Las clases se desarrollan en grupos reducidos y combina enseñanzas teóricas con la resolución de casos prácticos. Se expedirá diploma acreditativo por cada curso (se requiere superar las pruebas propuestas).

MATERIAL Y RECURSOS DIDÁCTICOS

- Guía didáctica.
- Acceso a la plataforma e-learning (Moodle).
- Documentación explicativa en formato Lección Moodle y pdf.
- Enseñanza en formato SCORM.
- Documentación práctica.
- Asesoramiento posterior a la conclusión del curso.
- Guía de uso de la plataforma.

CONTENIDOS

CURSO DE MARKETING Y VENTAS

1. El Mercado: Investigación.
2. Desarrollo de productos.
3. Técnicas de fijación del precio.
4. La distribución.
5. La promoción: técnicas promocionales.
6. La fuerza de ventas.
7. La publicidad: el anunciante y la agencia.
8. Tipos de publicidad.
9. Otras formas de creación de imagen.
10. Los *mass media*.
11. El Plan de Marketing
12. El Departamento de Marketing.
13. Caso Práctico.

CURSO DE GESTIÓN ECONÓMICO – FINANCIERA

1. Introducción al análisis de balances.
2. Análisis financiero a corto plazo.
3. Análisis financiero a largo plazo.
4. Análisis económico.
5. Análisis conjunto estático.
6. Análisis dinámico: EOAF.
7. Análisis conjunto dinámico.
8. Gestión del inmovilizado.
9. Gestión de existencias.
10. Gestión de clientes.
11. Gestión de tesorería.
12. Gestión de la financiación.
13. Análisis de inversiones.

MATRÍCULAS

	Marketing y Ventas	Gestión Económico - Financiera
Precio general	380 €	380 €
Precio reducido*	250 €	250 €

* Colegiados en los Colegios de Economistas, Colegios de Abogados y Clientes de Landín Informática (Wolters Kluwer).

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

A través de las siguientes páginas web:

- Centro de Innovación y Estudios Empresariales (www.ciees.es)
- Colexio de Economistas de Coruña (www.economistascoruna.org)
- Colexio de Economistas de Pontevedra (www.economistaspontevedra.org)
- Colexio de Economistas de Ourense (www.economistasourense.info)

Correo electrónico: oscar.rey@ciees.es

Telf. 609 338 306

COLABORAN



ILUSTRE COLEXIO DA
AVOGACÍA DE OURENSE



ILUSTRE COLEXIO DE
AVOGADOS DE SANTIAGO
DE COMPOSTELA