**C.P.E.M. Nº 18**

**“ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO Y DE LA EMPRESA”**

**PROGRAMA PREVIO LIBRES EQUIVALENCIAS**

**2019**

**UNIDAD I: COMERCIO**

Comercio. Concepto. Importancia.

Comercio interior. Mercados. Exposiciones. Ferias. Bolsas de comercio.

Comercio exterior. Grandes líneas de organización. Métodos de expansión. Métodos expansión. Métodos de defensa.

**UNIDAD II: EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS**

Concepto. Clasificación. Micro emprendimiento y pymes. Organizaciones no empresariales. Procesos de planeamiento. Proceso de Gestión. Proceso de control. Decisión.

Eficiencia y eficacia: conceptos- diferencias.

Matriz FODA, BCG, Fuerzas Competitivas de Kottler.

Herramientas de investigación de mercado: cliente misterio. Encuestas: variables probabilísticas y no probabilísticas, abiertas y cerradas.

Marketing: Conceptos generales- dimensiones: filosófico, estratégico y táctico.

Filosófico: (misión, visión) desarrollo de macro y micro localización, resumen ejecutivo.

Marketing Estratégico: demanda potencial y real, herramientas. Competencia. Segmento de mercado. Identificación de nicho, diferenciación y posicionamiento.

**UNIDAD III: PLAN DE NEGOCIO**

Marketing táctico: las 4 P del Marketing:

Políticas de precio, estratégico o táctico. Precio psicológico. Presupuesto de inversión, presupuesto operativo: costos directos e indirectos, variables o fijos. Margen de contribución. Problemas económicos y financieros.

Plaza: Distribución y logística. Selección del canal. Fuerza de venta. Políticas de comunicación. Mix comunicacional.

Producto: Identidad e Imagen, Marca, Logotipo, Imago tipo. Porfolio. Ciclo de vida. Dimensiones del producto.

Publicidad y promoción: Comercio electrónico. Página web. Redes sociales.

Exposición y defensa del trabajo final, plan de negocio.

FERREYRA LUCIANA