



Programa

UNIDADE I.INTRODUCCIÓN Á COMERCIALIZACIÓN DE PRODUTOS

Tema 1 Conceptos básicos

UNIDADE II.MERCADO, CONSUMIDOR E PRODUTO

Tema 2 O mercado

Tema 3 Comercio internacional

Tema 4 Comercio electrónico

Tema 5 Compradores e consumidores

Tema 6 O produto

Tema 7 Investigación comercial

UNIDADE III.NEGOCIACIÓN COMERCIAL E COMPRAVENDA

Tema 8 Negociación comercial

Tema 9 Compravenda

Tema 10 Planificación y preparación de entrevistas

Tema 11 Control dos procesos de negociación e compravenda

Tema 12 Selección de clientes e provedores

UNIDADE IV.A COMUNICACIÓN

Tema 13 O proceso de comunicación

Tema 14 A venda persoal

Tema 15 Publicidade

Tema 16 Promoción

Tema 17 Relacións públicas

UNIDADE V.MARKETING NO PUNTO DE VENDA

Tema 18 Merchandising

Tema 19 Escaparatismo

UNIDADE VI.A DISTRIBUCIÓN

Tema 20 Distribución de produtos alimentarios