

## PROGRAMA FORMATIVO DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA

### PLAN DE MARKETING PARA EMPRENDEDORES: COMERCIALIZACIÓN Y PREVISIÓN DE VENTAS

**COMM024PO**

**PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA:**

**PLAN DE MARKETING PARA EMPRENDEDORES: COMERCIALIZACIÓN Y PREVISIÓN DE VENTAS**

---

**DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA**

**1. Familia Profesional:** COMERCIO Y MARKETING

**Área Profesional:** MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

**2. Denominación:** PLAN DE MARKETING PARA EMPRENDEDORES: COMERCIALIZACIÓN Y PREVISIÓN DE VENTAS

**3. Código:** **COMM024PO**

**4. Objetivo General:** Adquirir los conocimientos prácticos y las habilidades necesarias para anticiparse y responder con éxito a los retos y oportunidades de negocio que existen en el mercado desde una visión estratégica comercial.

**5. Número de participantes:** Según normativa, el número máximo de participantes en modalidad presencial es de 30 y en modalidad teleformación de 80.

**6. Duración:**

Horas totales: 30

Modalidad: Indistinta

Distribución de horas:

Presencial: .....30

Teleformación: .....30

**7. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento:**

7.1 Espacio formativo:

El aula contará con las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo de la acción formativa.

- Superficie: El aula deberá contar con un mínimo de 2m<sup>2</sup> por alumno.
- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Acondicionamiento eléctrico de acuerdo a las Normas Electrotécnicas de Baja Tensión y otras normas de aplicación.
- Aseos y servicios higiénicos sanitarios en número adecuado.
- Condiciones higiénicas, acústicas y de habitabilidad y seguridad, exigidas por la legislación vigente.
- Adaptabilidad: en el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad dispondrá de las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar la participación en condiciones de igualdad.
- PRL: cumple con los requisitos exigidos en materia de prevención de riesgos laborales.

Espacio formativo:

- Aula informática de 45 m<sup>2</sup> mínimo para 15 participantes.
- Aula de reuniones o trabajo en grupo de 30 m<sup>2</sup> para 15 participantes

Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

7.2 Equipamientos:

- 1 equipo informático para el profesorado: 1 PC.PCs instalados en red y con acceso a internet  
PCs instalados en red, cañón con proyección e Internet
  - Procesador mínimo Core i3-1,7 GHz
  - Memoria de 4 GB de RAM
  - SO Windows 7 o superior

- Conexión a Internet 1 Mbps como mínimo (se recomienda red de banda ancha)
- Cámara web
- Auriculares con micrófono incorporado
- Cañón de proyección
- Software específico de la especialidad
- Documentación específica, cuaderno para el alumnado y para el profesorado
- Mesas para el alumnado y el profesorado
- Sillas para el alumnado y el profesorado
- Pizarra para escribir con rotulador
- Material de aula

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico- sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes. En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

7.2.1 En el caso de formación en modalidad teleformación, se requiere el siguiente equipamiento:

**Requisitos técnicos de la plataforma de teleformación y del contenido virtual de aprendizaje para especialidades formativas no dirigidas a la obtención de certificados de profesionalidad en la modalidad de teleformación**

*1. Requisitos técnicos de la plataforma de teleformación*

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas no conducentes a la obtención de certificados de profesionalidad deberá reunir los siguientes requisitos técnicos:

- Compatibilidad con los estándares SCORM e IMS.
- Rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:
- Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando un número de usuarios concurrentes del 40% de ese

alumnado.

- Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 100Mbps, suficiente en bajada y subida.
- Funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.
- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier infraestructura informática o sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de entre los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Integración de herramientas y recursos necesarios para gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, disponiendo, específicamente, de las siguientes:

Herramientas que faciliten la colaboración y la comunicación entre todos los alumnos, tanto de carácter asíncrono (foros, tableros, correo, listas, etc.), como síncrono, (sistema de mensajería, chat, videoconferencia, etc.).

Herramientas de desarrollo, gestión e integración de contenidos.

Herramientas de seguimiento formativo, control del progreso del alumnado y evaluación del aprendizaje.

Herramientas de administración y gestión del alumnado y de la acción formativa.

- Disponer del desarrollo informático a través del cual el Servicio Público de Empleo de la Administración Competente, de manera automática, realice el seguimiento y control de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo II y en la página web de dicho organismo, a fin de auditar la actividad de los centros y entidades de formación y evaluar la calidad de las acciones formativas.

Para poder realizar tal seguimiento, el Servicio Público de Empleo de la Administración Competente, con la periodicidad que determine, se conectará automáticamente con las plataformas de teleformación, por lo que las mismas deberán contar con los desarrollos informáticos que posibiliten tales acciones de seguimiento (protocolo de conexión SOAP).

Sin perjuicio de lo anterior, y de cara al seguimiento puntual de las acciones formativas de certificado de profesionalidad que se impartan, será preceptivo proporcionar al Servicio Público de Empleo de la Administración Competente una dirección (con sus correspondientes credenciales) de acceso a la plataforma, con permiso de administrador, pero sin posibilidad de modificar datos.

- Niveles de accesibilidad e interactividad que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el Capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.

– El servidor la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimiento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 33 y 34 de dicha Ley Orgánica y en el Título VI del Reglamento de desarrollo de la misma, aprobado por Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre.

- Incluir la imagen institucional del Servicio Público de Empleo de la Administración Competente y de las entidades que él designe, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

– Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que proporcione soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. El servicio, que deberá estar disponible para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, deberá mantener un horario de funcionamiento de mañana y de tarde, tendrá que ser accesible mediante teléfono y mensajería electrónica y no podrá superar un tiempo de demora en la respuesta superior a 2 días laborables.

## *2. Requisitos técnicos del contenido virtual de aprendizaje*

Para garantizar la calidad del proceso de aprendizaje del alumnado, el contenido virtual de aprendizaje de las especialidades formativas no dirigidas a la obtención de certificados de profesionalidad mantendrá una estructura y funcionalidad homogénea, cumpliendo los siguientes requisitos:

- Como mínimo, ser los establecidos en el correspondiente programa formativo que conste en el fichero de especialidades formativas previsto en el artículo 20.3 del Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo y esté asociado a la especialidad formativa para la que se solicita inscripción.
- Estar referidos tanto a los conocimientos como a las destrezas prácticas y habilidades recogidas en los objetivos de aprendizaje de los citados programas formativos, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciarse pedagógicamente de tal manera que permitan su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la práctica profesional, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.

- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante o a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

## 8. Requisitos necesarios para el ejercicio profesional:

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si existen requisitos legales para el ejercicio de la profesión)

## 9. Requisitos oficiales de los centros:

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si para la impartición de la formación existe algún requisito de homologación / autorización del centro por parte de otra administración competente.)

## 10. CONTENIDOS FORMATIVOS:

### 1. ESTRATEGIA Y PLAN DE MARKETING

- 1.1. El marketing.
  - 1.1.1. Definición de marketing.
  - 1.1.2. ¿Por qué es importante el marketing?
  - 1.1.3. Variables del marketing.
- 1.2. El Plan de Marketing.
  - 1.2.1. ¿Qué es un plan de marketing y cómo puede beneficiar a una empresa?
- 1.3. Desarrollo de un Plan de Marketing: etapas.
  - 1.3.1. Consideraciones previas.
  - 1.3.2. Primera etapa: análisis de la situación actual.
  - 1.3.3. Segunda etapa: diagnóstico de la situación.
  - 1.3.4. Tercera etapa: fijación de objetivos de marketing.
  - 1.3.5. Cuarta etapa: elección de las estrategias de marketing.
  - 1.3.6. Quinta etapa: definición del plan de acción.
  - 1.3.7. Sexta etapa: implantación y ejecución; seguimiento y control.

### 2. MERCADO, CLIENTE Y COMPETENCIA

- 2.1. El Mercado: un encuentro entre la oferta y la demanda.
- 2.2. El análisis del mercado.
- 2.3. Segmentación del mercado y la determinación del público objetivo.
  - 2.3.1. Pasos para realizar una segmentación de mercados.
  - 2.3.2. Supuesto práctico: taller de reparación de vehículos.
- 2.4. Proceso y tipos de investigación de mercado5. El cliente y la competencia.
  - 2.4.1. Perfil del cliente y de los competidores.
  - 2.4.2. El conocimiento del cliente.
  - 2.4.3. El consumidor: motivaciones de compra.
  - 2.4.4. El posicionamiento: ¿Cómo ser el primero en la mente del consumidor?

### 3. MARKETING MIX

- 3.1. Definición.
  - 3.1.1. Diferencia entre el marketing de servicios y el marketing de productos físicos.
  - 3.1.2. Las 8 P'S del marketing de servicios.
  - 3.1.3. Marco para desarrollar estrategias de servicios.
- 3.2. El producto.
  - 3.2.1. Clasificación de los productos.
  - 3.2.2. Los atributos del producto: la marca, el envase y la etiqueta.
  - 3.2.3. La cartera de productos.
  - 3.2.4. El ciclo de vida del producto.
- 3.3. El precio.
  - 3.3.1. Naturaleza e importancia del precio.
  - 3.3.2. Procedimientos para la fijación de los precios de venta.
- 3.4. La distribución.
- 3.5. La comunicación.
  - 3.5.1. La publicidad.
  - 3.5.2. La promoción de ventas.
  - 3.5.3. La fuerza de ventas.
  - 3.5.4. Otras variables de comunicación.
- 3.6. Ideas de marketing para pequeñas empresas.

### 4. SOLUCIONES DE COMERCIALIZACIÓN PARA EMPRENDEDORES

- 4.1. Concepto de planificación comercial estratégica.
- 4.2. Formulación de la estrategia comercial.
- 4.3. Definición de los objetivos.
- 4.4. ¿Cómo vender nuestro producto o servicio?
- 4.5. Evaluación de la estrategia comercial.
- 4.6. Organización e implantación de la estrategia comercial.

- 4.6.1. Aspectos a considerar.
- 4.6.2. Tipos de organización.
- 4.6.3. Implantación de la estrategia comercial.
- 4.7. Control de estrategia comercial.

## 5. PREVISIONES DE VENTAS

- 5.1. La previsión en las áreas funcionales de la empresa.
- 5.2. Factores a considerar en la evaluación de las ventas.
- 5.3. Variables de la previsión de ventas.
  - 5.3.1. Los precios de tus productos o servicios: Aplicaciones prácticas.
  - 5.3.2. Fijación del precio basado en los costes o fijación a partir de márgenes.
- 5.4. Métodos de previsión de ventas de la empresa.
  - 5.4.1. Método del precio objetivo.
  - 5.4.2. Métodos basados en la demanda.
  - 5.4.3. Métodos basados en la competencia.
  - 5.4.4. Métodos basados en el valor percibido.
  - 5.4.5. Métodos basados en la investigación comercial.
- 5.5. Conclusiones.
  - 5.5.1. Ejemplo: Encuesta de intención de compra.