

Los nuevos sistemas de gestión de la cadena de valor del producto

Modalidad: curso e-Learning Duración: 20 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

1. Introducción al concepto de marketing, cómo y para qué se utiliza y la correcta relación con los proveedores para una buena gestión y eficacia.
2. Conocer todo lo que engloba un departamento de gestión de compras, desde la venta del producto, hasta los costes de inventarios en almacén para conocer el mercado y su comportamiento.
3. Conocer la adaptación de las empresas a los cambios que se van presentando y que se requieren para ser más competitivas.
4. Saber la importancia de las relaciones entre proveedores y clientes, la comunicación fluida y organización entre departamentos para evolucionar.
5. Conocer las diferentes herramientas de marketing entre empresa y proveedor, y a su vez, conocer la problemática entre empresas de distribución y sus proveedores para mantener una relación efectiva y favorable.

CONTENIDOS

Unidad 1. Marketing y proveedores

Unidad 2. Inventario y costes

Unidad 3. Cambios

Unidad 4. Relaciones

Unidad 5. Distribución y compras