



MARKETING, COMUNICACIÓN Y VENTAS
250 HORAS

CONTENIDOS:

UD1. Responsabilidad social corporativa

- 1.1. Introducción a la Responsabilidad Social Corporativa
- 1.2. Ámbitos de la Responsabilidad Social Corporativa
- 1.3. Mecanismos de la Responsabilidad Social Corporativa
- 1.4. Iniciativas en Responsabilidad Social Corporativa
- 1.5. La gestión de la Responsabilidad Social Corporativa
- 1.6. El plan de responsabilidad social corporativa

UD2. Protocolo Internacional

- 2.1. Protocolo nacional e internacional y usos sociales
- 2.2. Diplomacia_diplomacia y negociacion

UD3. Marketing Internacional y ventas

- 3.1. Introducción al marketing internacional
- 3.2. Teoría y entorno del comercio y el marketing internacional
- 3.3. Inteligencia del marketing internacional
- 3.4. Marketing mix internacional
- 3.5. Organización de ventas y plan de marketing

UD3. Estrategia de Marketing digital

- 3.1. Introducción al marketing digital en la empresa
- 3.2. Análisis y herramientas estratégicas del marketing digital
- 3.3. Marketing y comunicación online

UD4. Habilidades Directivas y Negociación

- 4.1. Liderazgo y estilo de dirección
- 4.2. Gestión del cambio
- 4.3. Gestión del conflicto
- 4.4. Gestión de la comunicación
- 4.5. Gestión de reuniones
- 4.6. Técnicas de negociación
- 4.7. Gestión del tiempo y del estrés