



UNIVERSIDAD MAGISTER

CENTRO DE FORMACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS

MÓDULO I

MÓDULO II

MÓDULO III

MÓDULO IV

MÓDULO V

MÓDULO VI

MÓDULO VII

MÓDULO VIII

MÓDULO IX

MÓDULO X

MÓDULO XI

MÓDULO XII

SERVICIO AL CLIENTE

**LA VENTA DE PRODUCTOS Y
SERVICIOS**

**ORGANIZACIÓN DE
TERRITORIOS DE VENTAS.**

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

DE MERCADOS

EL MERCADEO Y LA

EVALUACIÓN DE

LOS FACTORES EXTERNOS

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

ESTRATEGIAS DE PRECIOS

ESTRATEGIAS DE CANALES DE

DISTRIBUCIÓN

ESTRATEGIAS DE

PROMOCIÓN

TÉCNICAS DE ORGANIZACIÓN Y

PLANIFICACIÓN DE LA

VENTA

EL CIERRE PROFESIONAL DE

VENTAS



CFS

Centro de Formación Superior

Tel. 2234-0435 / 2234-0436

Email: mercadeo@umagister.com Web: www.umagister.com