

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| PRESENTACIÓN | 1 |
| Justificación | 3 |
| Perfil de Salida..... | 3 |
| Objetivos Específicos..... | 3 |
| Perfil de la persona facilitadora | 4 |
| Evaluación de la capacitación | 5 |
| ESTRUCTURA DE LA CAPACITACIÓN | 6 |
| Contenidos del módulo | 6 |
| Guion del módulo..... | 8 |
| SESIÓN 1 | 10 |
| TEMA 1: ESTRATEGIAS DE MARKETING | 10 |
| Objetivo | 10 |
| Explicación del tema | 10 |
| TEMA 2: CONOCIMIENTO Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE MERCADO | 13 |
| Objetivo | 13 |
| Explicación del tema | 13 |
| SESIÓN 2 | 21 |
| TEMA 3: LAS VENTAS Y EL MARKETING DIFERENCIAS | 21 |
| Objetivo | 21 |
| Explicación del tema | 21 |
| GLOSARIO | 32 |
| BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA | 34 |