

# Curso gratuito de Marketing, distribución comercial y fuerza de ventas

Aprende a conectar estrategia comercial, canales de distribución y equipos de venta

**Curso 100% subvencionado y gratuito. Convocatoria nacional con matrícula abierta y plazas disponibles para trabajadores y profesionales del sector de finanzas y seguros.**



## Datos rápidos

|                     |                                            |
|---------------------|--------------------------------------------|
| Modalidad           | Teleformación                              |
| Duración            | 23 horas                                   |
| Familia profesional | Comercio y marketing                       |
| Código              | COMM0123                                   |
| Estado              | Matrícula abierta                          |
| Diploma             | Diploma emitido por la entidad impartidora |

## Descripción

El curso gratuito de marketing, distribución comercial y fuerza de ventas es una formación subvencionada pensada para profesionales que quieren actualizar competencias útiles en el ámbito de marketing y relaciones públicas. A través de un enfoque práctico, el curso ayuda a entender mejor los canales de distribución, organizar equipos de ventas y adaptar estrategias comerciales, siempre con una orientación clara a la aplicación en el puesto de trabajo.

Su valor está en que convierte contenidos técnicos en capacidades utilizables: no se trata solo de conocer conceptos, sino de saber aplicarlos para trabajar con más criterio, comunicar mejor, interpretar datos, cumplir obligaciones o mejorar procesos según la naturaleza de la especialidad. Para quienes trabajan en finanzas y seguros, esta formación puede aportar una ventaja directa: permite conectar el aprendizaje con necesidades reales de entidades financieras, aseguradoras, mediación, administración, analítica, venta o gestión digital.

Además, al impartirse en teleformación, el alumno puede avanzar con mayor flexibilidad, desde cualquier lugar y organizando el estudio de forma compatible con su jornada laboral u otras responsabilidades. La convocatoria es nacional, la matrícula está abierta y existen plazas disponibles.

## Beneficios

- Aprenderás a entender los canales de distribución de forma práctica y aplicada al entorno profesional.
- Serás capaz de organizar equipos de ventas con más seguridad en situaciones reales de trabajo.
- Mejorarás tu capacidad para adaptar estrategias comerciales y tomar mejores decisiones.
- Podrás aplicar mejorar la gestión de intermediarios en procesos vinculados a finanzas, seguros, gestión o actividad digital.
- Reforzarás tu perfil profesional con competencias demandadas en empresas del sector.
- Compatibilizarás la formación con tu trabajo gracias a la modalidad de teleformación.
- Obtendrás un diploma emitido por la entidad impartidora al superar la formación.

## Objetivos

- Comprender los conceptos clave del curso y su aplicación profesional.
- Aplicar técnicas para entender los canales de distribución en contextos reales.
- Gestionar tareas relacionadas con organizar equipos de ventas de manera más eficaz.
- Interpretar información útil para adaptar estrategias comerciales.
- Mejorar la autonomía profesional en el uso de herramientas, procesos o criterios del área.
- Desarrollar una visión práctica orientada a resultados en la empresa.

## ¿Qué aprenderás?

Aprenderás a desenvolverte con más seguridad en las tareas centrales de la especialidad: entender los canales de distribución, organizar equipos de ventas, adaptar estrategias comerciales, mejorar la gestión de intermediarios. El aprendizaje está orientado a que puedas trasladar lo trabajado a situaciones profesionales concretas, con criterios claros y una visión más práctica del área.

## Temario

### 1. Marketing, distribución comercial y fuerza de ventas

Sistema de distribución, rol de los canales, gestión de intermediarios, logística, selección de canales y diseño de la fuerza de ventas.

## Metodología

El curso se realiza en modalidad de teleformación. Esta modalidad permite estudiar con flexibilidad, acceder a los contenidos desde cualquier lugar y organizar el avance de forma compatible con el trabajo u otras responsabilidades.

## Destinatarios

Este curso gratuito está dirigido principalmente a personas que trabajan en empresas del sector de finanzas y seguros, como cajas de ahorros, banca, cooperativas de crédito y otras entidades financieras, empresas financieras de crédito, empresas de mediación de seguros privados, entidades aseguradoras y mutuas. Pueden acceder personas autónomas o trabajadoras en régimen general vinculadas a este ámbito. También hay plazas limitadas para trabajadores de otros sectores y personas desempleadas.

## Requisitos

### Situación laboral

Pueden acceder personas autónomas o trabajadoras en régimen general vinculadas a empresas del sector Finanzas y Seguros. También existen plazas limitadas para trabajadores de otros sectores y personas desempleadas.

### Documentación

La documentación concreta necesaria para la inscripción está pendiente de confirmar por la entidad gestora del curso.

### Acceso

Convocatoria nacional, matrícula abierta y plazas disponibles.

## Titulación

Al superar la formación, el alumno recibe un diploma emitido por la entidad impartidora.

## Salidas profesionales

Este curso puede ayudarte a reforzar funciones relacionadas con marketing y relaciones públicas, especialmente en tareas vinculadas a entender los canales de distribución, organizar equipos de ventas, adaptar estrategias comerciales. También resulta útil para profesionales que desean actualizar competencias y participar con más seguridad en procesos de gestión, análisis, comunicación o transformación digital.

## Preguntas frecuentes

### ¿El curso COMM0123 es gratuito?

Sí. Es un curso 100% subvencionado y gratuito dentro de una convocatoria nacional.

### ¿La matrícula está abierta?

Sí. Para este proyecto se trabaja con matrícula abierta y plazas disponibles, salvo indicación contraria.

### ¿A quien va dirigido?

Principalmente a personas trabajadoras o autónomas del sector de finanzas y seguros, con plazas limitadas para otros sectores y desempleados.

### ¿Qué empresas forman parte del sector Finanzas y Seguros?

Cajas de ahorros, banca, cooperativas de crédito, entidades financieras, empresas financieras de crédito, mediación de seguros, aseguradoras y mutuas.

### ¿Puede apuntarse una persona desempleada?

Sí, existen plazas limitadas para personas desempleadas.

### ¿Cuál es la modalidad?

La modalidad confirmada en la resolución es teleformación.

### ¿Cuántas horas tiene?

El curso tiene 23 horas, según la resolución de aprobación.

## ¿Recibiré diploma?

Sí. Al superar la formación, el alumno recibe un diploma emitido por la entidad impartidora.

## ¿Necesito titulación previa?

Los requisitos académicos solo se exigen cuando aparecen confirmados en la ficha. En esta ficha se indican en el apartado Requisitos si proceden.

## ¿Cómo puedo solicitar información?

Puedes solicitar información a MisCursosyFormación y te orientaremos sobre la inscripción y documentación necesaria.

## CTA final

Solicita información y te orientaremos sobre la inscripción en este curso gratuito de Marketing, distribución comercial y fuerza de ventas.

## Contacto

MisCursosyFormación

Teléfono: 910 10 10 80 | WhatsApp: 662 51 66 65

Email: [hola@miscursosyformación.com](mailto:hola@miscursosyformación.com)

Web: <https://miscursosyformación.com/>