



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF2182_3 Comercialización del Transporte por Carretera





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF2182_3 Comercialización del Transporte por Carretera



DURACIÓN
160 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF2181_3 Comercialización del transporte por carretera, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de agosto, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad COML0211 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera. De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica





Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNEDCO (Plan: Resolución 1095)

Descripción

En el ámbito del Comercio y Marketing, es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para comercializar servicios de transporte por carretera.

Objetivos

- Definir las variables y fuentes de información fiables a considerar en la investigación y estudios de mercados de servicios de transporte por carretera, tanto interior como internacional.
- Aplicar técnicas de captación y venta, adaptadas a las situaciones comerciales más habituales con distintos tipos de clientes de servicios de transporte por carretera.
- Definir acciones de marketing y promoción a partir de las variables de marketing mix adaptándolas a distintos tipos de servicios de transporte y distintos tipos de clientes.
- Determinar los elementos y condiciones comerciales de distintos tipos de contratos y concursos de transporte por carretera de mercancías, nacionales e internacionales, respetando la normativa vigente, costumbres y usos habituales en el sector.
- Determinar los elementos y condiciones específicas de la contratación de servicios de transporte discrecional, interior e internacional, y concursos de servicios de transporte de viajeros, de acuerdo al procedimiento administrativo establecido.
- Elaborar ofertas y presupuestos de servicios de transporte, en función de distintas condiciones, considerando las actividades auxiliares al transporte e intermodalidad con otros medios de transporte.
- Adoptar distintas técnicas de negociación en diferentes situaciones comerciales con tipos de clientes, condiciones y contratos de servicios de transporte diferentes.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing, concretamente en gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con la comercialización del transporte por carretera.

Para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF2182_3 Comercialización del transporte por carretera, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, que desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y establece un procedimiento permanente para la acreditación de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral o formación no formal).

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional en el ámbito público y privado, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, organizando y gestionando la actividad del transporte por carretera, en empresas de transporte, operadores logísticos, agencias de carga, transitorios u otras actividades anexas al transporte por carretera, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y la comunicación.

TEMARIO

MÓDULO 1. COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
 1. - Oferta y demanda de servicios de transporte.
 2. - Indicadores básicos de información empresarial.
3. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y otros.
4. Clientes en el transporte por carretera:
 1. - Caracterización general de los principales tipos de clientes.
 2. - Clientes en el sector viajeros.
 3. - Clientes en el sector mercancías.
5. Asociaciones profesionales de transporte.
 1. - Principales funciones y actividades.
6. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
 1. - Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor.
 2. - Transporte interior e internacional.
 3. - Transportes exentos.
 4. - Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos de vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO.

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:
 1. - Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
 2. - Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado.
 3. - Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas.
2. Fuentes de información comercial y del sector:
 1. - Definición de información y toma de decisiones empresariales.
 2. - Observatorios del sector.
 3. - Estudios.
 4. - Revistas especializadas.
 5. - Asociaciones profesionales de transporte.
3. Análisis de la información de mercados:
 1. - Técnicas de investigación de mercados.
 2. - Prospección de clientes.
 3. - Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera.
4. Segmentación de clientes en el mercado de transporte.

1. - Concepto de segmento y nicho de mercado.
2. - Cuota de mercado.
3. - Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera.
5. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector.
 1. - Técnicas de muestreo.
 2. - Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
 3. - Presentación e interpretación de resultados.
 4. - Aplicación de herramientas informáticas.
6. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal.
 1. - Elementos de los planes.
 2. - Selección de objetivos.
 3. - Determinación de acciones.
 4. - Evaluación de alternativas.
 5. - Planificación y dirección comercial estratégica.
 6. - Plan de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. El marketing de servicios:
 1. - Concepto y utilidad para las empresas.
 2. - El plan de marketing.
 3. - Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.
2. Política de producto:
 1. - Concepto: el servicio de transporte.
 2. - Tipos de servicios de transporte.
 3. - Caracterización de la política de producto.
 4. - Posicionamiento del producto.
 5. - Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente.
3. Política de precio:
 1. - El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc.
 2. - Escandallo de costes.
 3. - Márgenes comerciales.
 4. - Descuentos.
 5. - Impuestos.
4. Política de distribución
 1. - Concepto en el servicio de transporte.
 2. - La red de venta interna y externa.
5. Política de comunicación o publicidad.
 1. - Determinación del público objetivo.
 2. - Elementos de comunicación y promoción.
 3. - Medios publicitarios y soportes.
 4. - Contenido del mensaje.
 5. - Las relaciones públicas y la promoción de ventas.
6. Redacción y presentación del plan de marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Promoción del servicio de transporte:
 1. - Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales.

2. - Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
3. - Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector.
4. - Gestión de las relaciones con clientes.
2. Captación de clientes:
 1. - Fases del proceso de captación.
 2. - La planificación de la visita comercial.
3. La visita comercial:
 1. - Contacto.
 2. - Venta.
 3. - Negociación y postventa.
4. Argumentación comercial y refutación de objeciones.
5. Técnicas de comunicación comercial con clientes.
 1. - Elementos de comunicación verbal y no verbal.
 2. - Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes.
 3. - Presentación comercial de servicios de transporte por carretera.
6. Acciones de marketing directo:
 1. - Diferentes acciones de marketing on line y off line.
 2. - Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.
7. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera.
 1. - B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.
8. Costes de las acciones de comercialización y promoción.
 1. - Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales.

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
 1. - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.
2. Formalización y documentación del contrato:
 1. - La carta de porte.
 2. - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
3. Obligaciones y derechos de las partes
 1. - Porteador.
 2. - Cargador.
 3. - Destinatario.
4. La retribución.
5. Régimen jurídico de mercancías especiales:
 1. - Peligrosas.
 2. - Perecederas.
 3. - Animales vivos.
6. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
 1. - Transportistas.
 2. - Consignatarios.
 3. - Agentes de aduanas.

4. - Otros operadores logísticos.
7. Pluralidad de transportistas:
 1. - Transporte combinado.
 2. - Transporte multimodal.
 3. - Transporte por superposición,
 4. - Contratación interviniendo varios transportistas.
8. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
 1. - Competencia.
 2. - Composición.
 3. - Procedimiento
 4. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
10. Reglas generales del CIM.
11. Transporte internacional de mercancías.
 1. - Convenio CMR.
 2. - Convenio TIR.
 3. - Autorizaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
 1. - Normativa.
 2. - Competencias de las CCAA.
2. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
3. Transportes regulares: el régimen concesional.
 1. - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
 2. - Normativa aplicable.
 3. - Requisitos de concurrencia.
 4. - Revisión.
 5. - Plazo.
 6. - Prórroga de la concesión.
4. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
5. El título de porte: el billete y otros documentos.
6. Formalización y documentación del contrato.
7. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
8. El pago:
 1. - Las tarifas.
 2. - El precio del contrato.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
 1. - Competencia.
 2. - Composición.
 3. - Procedimiento
 4. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
10. Transporte internacional de viajeros:
 1. - Características.
 2. - Tipos de servicios.
 3. - Autorizaciones.
 4. - Requisitos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 1. - Costes fijos y variables
 2. - Costes directos e indirectos.
 3. - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
2. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 1. - Umbral de rentabilidad.
 2. - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
3. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 1. - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
 2. - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 3. - Precio del billete en transporte de viajeros.
 4. - Precio de flete de autobús.
 5. - El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.
4. Los Incoterms en el comercio internacional:
 1. - Concepto y clasificación.
 2. - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 3. - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
5. Otros parámetros que componen la oferta:
 1. - Características de los vehículos.
 2. - Horarios.
 3. - Frecuencia.
 4. - Horario de petición de servicios.
 5. - Temporalidad.
 6. - Exclusividad.
 7. - Alteraciones en el precio del combustible.
 8. - Duración del contrato.
 9. - Revisión de precios.
 10. - Penalizaciones.
 11. - Resolución de conflictos.
 12. - Forma y plazo de pago.
6. Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.

1. El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.
 1. - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
 2. - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
2. Planificación de la negociación comercial:
 1. - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 2. - Estimación de las necesidades del cliente.
 3. - Márgenes y límites de la negociación.
 4. - Concesiones mutuas.
3. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 1. - Contratos de prestación puntual

2. - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
4. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 1. - Anglosajón.
 2. - Francés.
 3. - Alemán.
 4. - Nipón.
 5. - Chino.
 6. - Norteamericano.
 7. - Hispanoamericano.
 8. - Otros.
5. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 1. - Principales causas de los conflictos.
 2. - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 3. - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group