



Diplomado Virtual en: **MARKETING Y VENTAS**

En toda organización empresarial el departamento de ventas es aquel que genera los ingresos, no importa lo bueno que sea el departamento de producción, la alta tecnología que tenga, el grado de tensión que tienen las metas financieras o cuan progresistas y con visión de futuro sean sus técnicas de gestión, todavía debe tener un mecanismo de venta en el lugar o todo lo demás será inútil.

OBJETIVO

Formar y actualizar profesionales con visión moderna del marketing y ventas tomando en cuenta los nuevos conceptos, principios y herramientas del área.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los participantes tendrán los enfoques, habilidades y herramientas para:

- Definir conceptos y principios nuevos del marketing moderno y plantear nuevas estrategias.
- Manejar las estrategias y herramientas de ventas más adecuadas de acuerdo a cada mercado.

DIRIGIDO A

- Empresarios, gerentes y ejecutivos de empresas de productos o servicios.
- Profesionales interesados en entender estrategias y tendencias de la mercadotecnia y ventas tanto para productos masivos, industriales y servicios.
- Personas que requieran actualizar sus conocimientos y habilidades en marketing y ventas.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a internet.
- Auriculares.

CONTENIDO

Marketing moderno y sus aspectos generales

- Entendimiento del cliente y sus necesidades.
- ¿Qué es el marketing moderno?
- Aspectos más relevantes de las bases de la mercadotecnia.
- Mercadotecnia vs. ventas.

Trade marketing

- ¿Qué es trade?
- Importancia del merchandising.
- Estrategias de trade.
- Diferenciación de mercados mayoristas según el producto.

Supply chain management y sistemas de comercialización

- Canales de distribución.
- Multinivel.
- Correo directo.
- Supply chain management.

Coaching y técnicas de ventas

- Enfoques de coaching en ventas.
- Estilos y tipos de coaching de ventas.
- Técnicas de ventas efectivas.
- Planificación de una venta.

Administración integral de la ventas

- El proceso de la planeación de las ventas.
- La estimación del potencial del mercado.
- Estrategias competitivas de ventas.
- Integración del plan de ventas.
- Dirección de ventas.
- Otras herramientas utilizadas.

Administración de la promoción

- Introducción
- La mezcla promocional.
- Promoción de ventas
- Fases de implementación

Formación integral de vendedores

- Las relaciones humanas en las ventas.
- Características y cualidades de un vendedor.
- El proceso de la venta.
- La auto evaluación y mejora del vendedor.

METODOLOGÍA

Se aplicará una metodología de transferencia de conocimientos participativa virtual con las siguientes características:

Clases en sala de videoconferencias.

- Contamos con una sala de videoconferencias, donde se realizarán las clases en vivo y podrá interactuar con el eTutor.
- La aplicación para participar en la sala de videoconferencias es amigable y sencilla de manejar.
- A través del sistema de videoconferencia y con su autorización podremos ingresar de forma remota a su computadora y explicarle como si estuviésemos físicamente presentes junto a Ud.
- Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas, para que pueda repetir las veces que sean necesarias o también cuando no pueda asistir.

Plataforma virtual para el aprendizaje.

- El curso tiene un aula virtual debidamente confeccionado, para que pueda participar de acuerdo a la disponibilidad de su tiempo, donde encontrará: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de pregunta y respuesta, salas de chats, recurso interactivos donde podrá subir y bajar material digital, wikipedia, mensajería interna, videos y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.



DIRECTOR ACADÉMICO

Christian Foronda M.Sc.

Master en Administración de Empresas
Especialización en marketing, Universidad
Adolfo Ibáñez Chile.
Docente y consultor en marketing y ventas de la
UPB
cforonda@upb.edu

PLANTEL DOCENTE

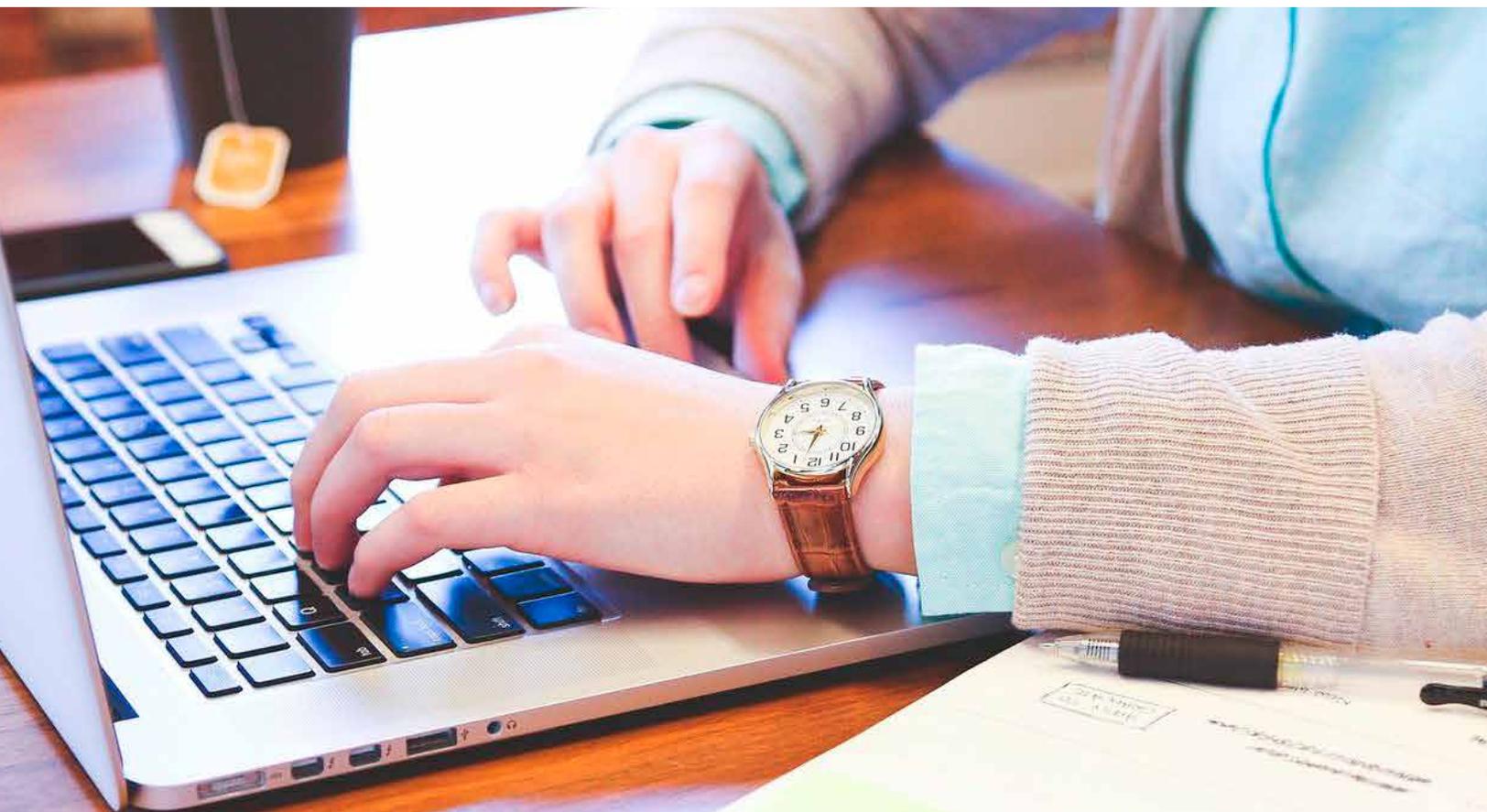
El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

Duración: Tres meses y medio.
200 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Marketing y Ventas".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones: ☎ 71227001

CONTACTO NACIONAL: ☎ 60370200 • ✉ capacitacionempresarial@upb.edu • 📱 UPB Capacitación Empresarial • www.upb.edu/ceu