

6000
4000
2000
0
-2000
-4000
-6000

Success

Solution

Business Strategy

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

DIPLOMADO GERENCIA DE MERCADEO Y VENTAS

Objetivos del programa

- Crear una cultura de mercadeo y ventas, basada en el conocimiento de las habilidades comerciales y su forma de llevarlas a práctica profesional.
- Generar conocimiento, a partir de las experiencias de los facilitadores y participantes y así construir valores agregados dentro de la gestión comercial en ambientes organizacionales complejos y globales.
- Dar las herramientas necesarias para poder formular, implementar y desarrollar estrategias comerciales exitosas en empresas de alta competencia.

Dirigido a

Profesionales con responsabilidad de orientación y dirección de la gestión de ventas o con aspiraciones de asumir este tipo de responsabilidades.

Módulo 1. Entorno estratégico del mercado

Con el proceso de análisis del entorno, se les dará a los participantes el contexto para entender las diferentes fuerzas que intervienen en la orientación de las organizaciones y su influencia en la decisión estratégica y su importancia en las propuestas en la gestión gerencial de marketing.

- Entorno económico.
- Alcances y relación con la organización.
- Visión empresarial.
- Marketing y su contexto estratégico.
- Innovación y cambio como propuesta estratégica.

Intensidad: 120 horas

Educación Continuada

Cra. 4 No 23 - 76

Módulo 29 of. 201

PBX: (+571) 242 7030

Exts.: 3956/57/58

Teléfono: 321 3571

www.utadeo.edu.co

Módulo 2. Marketing estratégico

En este módulo se desarrollarán todos los conceptos estratégicos de marketing, para forjar líderes comerciales que se basen en la construcción de valor como fundamento de consumo y generación de fidelidad.

- La marca y sus alcances.
- Construcción del posicionamiento.
- Segmentación y grupo objetivo.
- Producto agrandado.
- Desarrollo de los PODS.

Módulo 3. Comunicación

Este módulo entregará al participante herramientas para plantear, administrar, orientar, controlar y dirigir estrategias de comunicación y su forma de llevarlas desde el interior de la empresa hasta los mercados definidos.

- Variables de la comunicación estratégica.
- Mix de comunicación.
- Campañas de mercadeo.
- Cronogramas de comunicación.

Módulo 4. Desarrollo de ventas

Se analizarán todos los aspectos de la gestión de ventas, conocimiento de los clientes, pronósticos de ventas y así determinar las mejores formas de llevar el producto hasta el consumidor final y sus aplicaciones en los diferentes sectores económicos del mercado

- La distribución como estratégica.
- Análisis de los canales de distribución.
- Promoción de ventas.
- Pronósticos de ventas.
- Administración del cliente, profundización y clasificación.

Módulo 5. Estrategias de comunicación

Desarrollo de todos los elementos de comunicación con que cuenta mercadeo para llevar eficientemente las marcas, sus usos y servicios hasta el grupo objetivo, de manera persuasiva y vendedora.

- Comunicación estratégica.
- Campañas de mercadeo.
- Tecnología aplicada al social media.
- Marketing online.
- Mercadeo tradicional.

Módulo 6. Gerencia de ventas

En este módulo se desarrollan todas las habilidades de la dirección de ventas, con negociación y manejo del proceso de ventas, para entender el proceso comercial y poder dirigir con éxito el área comercial.

- Pre – venta – Post.
- Manejo de clientes.
- Negociación.
- Estrategias de ventas.
- Servicio.

Módulo 7. Habilidades gerenciales

Desarrollo del ejecutivo como líder, con todas las habilidades de liderazgo para emprender con éxito cualquier actividad y llevar con eficiencia a equipos de trabajo al logro de resultados.

- Trabajo en equipo.
- Comunicación.
- Liderazgo.
- Toma de decisiones.