

MERCADOTECNIA PARA NO MERCADÓLOGOS
Acreditable a la Maestría en Dirección y Gestión de Empresas Internacionales
MADGEI

El Postgrado en Mercadeo para No Mercadólogos tiene como propósito habilitar a los y las participantes con las competencias que en la práctica le permitan analizar y comprender el comportamiento del consumidor de los mercados en que le toca competir para confeccionar el plan de mercadeo de su empresa en línea con la estrategia de la empresa y la mezcla de mercadeo. Incluye un módulo de mercadeo digital y un enfoque al mercadeo internacional.

Objetivo General

El objetivo de aprendizaje principal del posgrado en Mercadotecnia para No Mercadólogos es formar profesionales que se encuentren perfecta y altamente capacitados y dotados de las competencias que mediante el desarrollo de su actividad profesional puedan llegar a configurarse como auténticos líderes al frente de la actividad comercial de la empresa logrando coordinar y alinear todas las funciones de la misma como eje de la consolidación y creación de valor para la organización en el entorno y mercado.

Además brinda las herramientas necesarias para una efectiva toma de decisiones, así como las habilidades para incorporar en la ejecución de la empresa las estrategias de mercadeo que faciliten el crecimiento sostenible de la organización.

Objetivos Específicos

1. Brindar a los participantes los fundamentos y herramientas de la Gerencia de Mercadeo necesarias para la toma de decisiones en el entorno empresarial de mercados globalizados.
2. Brindar las bases necesarias para realizar un análisis e investigación de mercado.
3. Dotar de los conocimientos básicos sobre la elaboración de un plan integral de mercadeo a través de la definición de políticas de producto, precio, marca, distribución y comunicación.
4. Identificar los problemas empresariales relacionados con la formulación e implementación de estrategias de mercadeo.
5. Fortalecer el conocimiento de los estudiantes acerca del impacto de factores que afectan la forma de mercadear hoy en día, como la globalización de los mercados y la presencia de Internet.
6. Conocer y entender los diferentes mecanismos que influyen sobre el comercio y el mercadeo internacional.
7. Estudiar los diferentes elementos de la Mezcla de Mercadeo Internacional que le asegure a la empresa la mayor competitividad internacional.

TEMARIO

MÓDULO I: CONCEPTO DE MARKETING Y SU APLICACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES

Contenidos:

- Marketing. Presente y futuro
- Marketing estratégico
- Comunicación integral y Marketing
- Plan de Marketing

MÓDULO II: MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN EN ENTORNOS DIGITALES

Contenidos

- ¿Qué es Marketing Online?
- Publicidad y Campañas Online: Formatos Publicitarios y principales soportes
- Buscadores y posicionamiento en la red
- Las redes Sociales y el entorno web 2.0
- Blogs

MÓDULO III: CRM Y ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CENTRADAS EN EL CLIENTE

Contenidos:

- Introducción al concepto CRM como herramienta de Marketing de clientes.

- Tipos de cliente y satisfacción de cliente interno y externo.
- Segmentación de clientes y su despliegue en las Bases de Datos.
- Bases de datos y segmentación orientados a maximizar el valor del cliente.
- Planes de cliente y actuación comercial.
- Fidelización de clientes en CRM.
- Introducción al software libre empresarial. Introducción a CRM vTiger.
- Proceso de ventas y Marketing con vTiger.

MÓDULO IV: MARKETING INTERNACIONAL

Contenidos:

- Conceptos básicos del marketing internacional.
- Incidencias del entorno en el desarrollo del marketing internacional
- El proceso de internacionalización de la empresa
- Investigación y selección de mercados internacionales
- Estrategias alternativas para la penetración y desarrollo en los mercados internacionales.
- El producto internacional
- Fijación de precios internacionales
- Estrategias de distribución internacional
- Estrategias de comunicación internacional

Título que otorga:
 Posgrado en MERCADOTECNIA PARA NO MERCADÓLOGOS
Modalidad:
 Presencial
Duración estimada:
 Cuatro meses (16 semanas)
Inversión:
 U\$ 1,950.00
Horario:
 Sábados de 8:00 AM a 5:00 PM