

PROGRAMA FUNDAMENTOS DE MERCADEO

A través del programa “Fundamentos de mercadeo” podrás contar con una guía teórica que integral los tópicos básicos de la mercadotecnia en general, desde los orígenes del mercadeo hasta las últimas tendencias del mercadeo actual.

Las empresas exitosas de hoy tienen algo en común, están muy enfocadas en el cliente y muy comprometidas con generar valor. Estas empresas comparten una pasión por satisfacer necesidades del cliente en sus mercados.

El mercadeo puede producirse en cualquier momento en que una persona o una organización se afanan por intercambiar algo de valor con otra persona u organización. En este amplio sentido, el mercadeo consiste en actividades ideadas para generar y facilitar intercambios con la intención de satisfacer necesidades, deseos humanos o de las organizaciones.

El programa fundamentos de mercadeo es un programa de desarrollo a distancia, que recopila las experiencias más exitosas de las mejores escuelas de negocios, seleccionando los mejores contenidos, enfoques y autores, incorporando tecnologías de información para generar un espacio de formación permanente las 24 horas al día, los 7 días de la semana, sin barreras de lugar ni tiempo, con la finalidad de que los responsables del mercadeo puedan mejorar significativamente su gestión comercial aplicando los conceptos fundamentales del mercadeo.

El programa presenta herramientas que van desde el conocimiento del ciclo de vida del producto, publicidad, investigación de mercado, trade marketing y las últimas tendencias del mercadeo como lo son CRM y el neuromarketing.



Formación Smart es una solución de vanguardia para la capacitación empresarial, que aprovecha los avances de la tecnología y la creciente cultura digital que se ha potenciado con el uso de computadoras personales, tablets y teléfonos inteligentes.

Ahora, lograr la formación de personas en la empresa es mucho más fácil, masiva y económica.

Formación Smart permite:

- ✓ Mayor gestión del conocimiento.
- ✓ Reducción de costos innecesarios en materia de capacitación.
- ✓ Implementación inmediata.
- ✓ Acceso al programa las 24 horas del día, 365 días al año, y desde múltiples dispositivos.
- ✓ Más productividad y eficiencia.





PROGRAMA **FUNDAMENTOS DE MERCADEO**

Dirigido a:

Ejecutivos, gerentes, profesionales y emprendedores de empresas, así como personal de las áreas de comercialización que requieran entender y conocer los principios del mercadeo, y los conceptos principales de gestión.

Objetivos:

- Conocer las definiciones y conceptos claves del mercadeo empresarial.
- Comprender las actividades en que se utiliza el mercadeo e identificar las herramientas, técnicas y estrategias del marketing con la perspectiva de aplicar estos recursos y conocimientos en su desempeño empresarial, laboral y profesional.
- Entender las diferentes variables del entorno y cómo se aplican al momento de comercializar un producto o servicio.

El programa fundamentos de mercadeo está estructurado en tres partes. Cada una de gran importancia y pensadas secuencialmente, de manera que los conceptos y aprendizajes de la primera parte se apliquen en la comprensión de la siguientes.

M MÓDULO I

Antecedentes de mercadeo

- Evolución histórica
- Ciclo de vida del producto:
- Variables según Philip Kotler
- El producto
- El precio
- La plaza
- La promoción

M MÓDULO II

Actividades principales

- Gestión de Marca
- Publicidad
- Investigación de mercadeo

M MÓDULO III

Tendencias actuales

- Mercadeo relacional
- CRM, gerencia de la relación con el cliente
- Visión cliente céntrica
- El Neuromarketing

CONTÁCTANOS:
info@bularcama.com

