Formación Smart

CURSO

PRINCIPIOS DEL MERCADEO

El logro de metas en la organización implica comprender las necesidades del cliente, ofrecerle productos y servicios que generen grados de satisfacción. Determinar el tipo de producto, su estructura de precios, los canales por los cuales se comercializará y el tipo de promoción son decisiones clave en el éxito empresarial.

El curso en línea de Principios del Mercadeo brinda una visión introductoria de las temáticas básicas de la mercadotecnia, recopilando experiencias exitosas de las más prestigiosas escuelas en esta disciplina. El participante aprenderá las bases fundamentales del mercadeo, a utilizar las 4P´s y el ciclo de vida de un producto para potenciar el éxito de los proyectos.

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.

Formación Smart

CURSO
PRINCIPIOS DEL MERCADEO

Dirigido a:
Organizaciones, empresas e instituciones tanto públicas como privadas, interesadas en potenciar conocimientos y estrategias de mercadeo en sus colaboradores.

Objetivos:
- Proporcionar las definiciones básicas del mercadeo.
- Aprender sobre el ciclo de vida de los productos.
- Entender las técnicas de segmentación del producto.
- Orientar sobre la diferencia y relación entre la plaza, precio, promoción y producto.

MÓDULO 1

Materia 1: Evolución histórica
- Orientación a la venta.
- Orientación al mercado.
- Mercadeo uno a uno.
- Orientación a la responsabilidad social.

Materia 2: Ciclo de vida del producto
- Introducción.
- Crecimiento.
- Madurez.
- Declinación.

Materia 3: Variables según Philip Kotler
- Producto.
- Precio.
- Plaza.
- Promoción.

Materia 4: El producto
- Características, ventajas y beneficios.
- Lanzamiento.
- Extensión.
- Segmentación.

Materia 5: El precio
- Precio a partir del costo.
- Precio para segmentar.
- Elasticidad del precio.
- Estrategia de precios.

Materia 6: La plaza
- Canales.
- Trade marketing.
- Merchandising.

Materia 7: La promoción
- Importancia de la promoción.
- Tipos de promoción.
- Promociones en redes sociales.

CONTÁCTANOS:
info@formacionsmart.com