

Información sobre el Curso

Lugar: Campus Virtual AulaGlobal

Duración: 5 semanas 50 horas

Incluye: Material de apoyo digitalizado, acceso permanente al aula virtual durante las 24 horas del día, lecciones en formato multimedia, ejercicios online y certificado del curso.

Proceso de Inscripción

- Deposite o transfiera el monto del curso a la cuenta corriente Nro. 0134-04488-14-481016946 del Banco **Banesco** a nombre de **AULAGLOBAL** o a la cuenta corriente Nro. 0105-0065-69-8065069118 del Banco **Mercantil** a nombre de Centro de Desarrollo Tecnológico.

- Con los datos del depósito o transferencia realice su inscripción en AulaGlobal, a través de este enlace: www.aulaglobal.net.ve/insc/



RIF. J-29351169-0

Cursos:

www.aulaglobal.net.ve/cursos

Campus:

www.aulaglobal.net.ve/campus

Preinscripciones:

<http://www.aulaglobal.net.ve/cursos/index.html>

Edificio Oficentro Piso 2.
Ofic-26
Av. 4 esquina con calle 25.
Mérida – Venezuela

Teléfono:
+58(0)274 416.30.19
Telefax: 0274-2524982
Correo:
info@aulaglobal.net.ve

AulaGlobal
Centro de Desarrollo Tecnológico Educativo y Gerencial

Capacitación Profesional
en Línea

Curso:

**MERCADEO
ESTRATÉGICO**

**Programa:
Desarrollo
Gerencial**



*Nuestras aulas virtuales constituyen
un ambiente colaborativo de
aprendizaje*

Web:
www.aulaglobal.net.ve

MERCADEO ESTRATÉGICO

El éxito de la organización moderna se inicia con un buen producto o servicio. Pero el consumidor puede elegir en un mundo globalizado donde las diferencias se copian fácilmente volviendo a los productos genéricos rápidamente. Esto nos obliga a entender y saber aplicar todos los aspectos de la Mercadotecnia y a permearlos por toda la organización para que todas las funciones ayuden a entender al cliente y a elaborar y a implantar estrategias consistentes con el valor que la organización les brinda. Es necesario conocer:

¿Cuáles son las principales actividades y decisiones en el mercadeo? ¿Cómo formular un plan de mercadeo estratégico? ¿Cómo se relaciona la fuerza de ventas con la estrategia de mercadeo? ¿Como se utilizan los diferentes elementos de la mezcla de mercadeo para crear un posicionamiento claro y memorable en la mente del consumidor con beneficios distintivos para crear una marca poderosa (producto/servicio)?



Contenido

Los módulos a tratar en el curso son:

- I. Las Bases del Mercadeo Estratégico.** El mercadeo, determinantes del Mercadeo, segmentación del mercado.
- II. Técnicas de Mercadeo.** Introducción a la mezcla de mercado, política de producto, política de precio, política de distribución, política de comunicación.
- III. Aplicaciones del Mercadeo.** La investigación comercial, el plan de mercadeo, mercadeo Industrial.
- IV. Elección de una estrategia de Mercadeo.** Análisis de la Cartera de actividades, Estrategias básicas de desarrollo, estrategias competitivas.

Objetivos Planteados

- Asumir una amplia visión de la disciplina de Mercadotecnia como el proceso fundamental de la creación de valor para el consumidor y de un claro posicionamiento y una marca poderosa para la organización.
- Explicar como se aplican los conceptos, las actividades críticas y las herramientas de la Mercadotecnia contemporánea necesarias para formar una organización altamente competitiva, centrada en el mercado.



Audiencia

Ejecutivos que tienen experiencia de trabajo, pero no se han especializado en Mercadotecnia. Útil para el que va a entrar a un puesto relacionado con la Mercadotecnia.

Ejecutivos que estudiaron Mercadotecnia hace varios años, o que la practican en puestos iniciales.

A empresarios o administradores de negocios medianos, de servicios profesionales (médicos, financieros, legales) que no se han capacitado para explotar el poder de la Mercadotecnia para atraer y servir mejor a sus clientes.