



Formación Continua



DIPLOMADO >>

MARKETING Y VENTAS



Modalidad Virtual

En toda organización empresarial el departamento de ventas es aquel que genera los ingresos, no importa lo bueno que sea el departamento de producción, la alta tecnología que tenga, el grado de tensión que tienen las metas financieras o cuán progresistas y con visión de futuro sean sus técnicas de gestión, todavía debe tener un mecanismo de venta en el lugar o todo lo demás será inútil.



OBJETIVO GENERAL

Formar y actualizar profesionales con visión moderna del marketing y ventas tomando en cuenta los nuevos conceptos, principios y herramientas del área.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

- Definir conceptos y principios nuevos del marketing moderno y plantear nuevas estrategias.
- Manejar las estrategias y herramientas de ventas más adecuadas de acuerdo a cada mercado.

DIRIGIDO A

- Empresarios, gerentes y ejecutivos de empresas de productos o servicios.
- Profesionales interesados en entender estrategias y tendencias de la mercadotecnia y ventas tanto para productos masivos, industriales y servicios.
- Personas que requieran actualizar sus conocimientos y habilidades en marketing y ventas.

Diplomado en Marketing y Ventas

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a servicio de internet.
- Auriculares.

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Marketing moderno y sus aspectos generales

- Entendimiento del cliente y sus necesidades.
- ¿Qué es el marketing moderno?.
- Aspectos más relevantes de las bases de la mercadotecnia.
- Mercadotecnia vs. ventas.

Módulo 2:

Trade marketing

- ¿Qué es trade?.
- Importancia del merchandising.
- Estrategias de trade.

- Diferenciación de mercados mayoristas según el producto.

Módulo 3:

Supply chain management y sistemas de comercialización

- Canales de distribución.
- Multinivel.
- Correo directo.
- Supply chain management.

Módulo 4:

Coaching y técnicas de ventas

- Enfoques de coaching en ventas.
- Estilos y tipos de coaching de ventas.
- Técnicas de ventas efectivas.
- Planificación de una venta.

Módulo 5:

Administración integral de la ventas

- El proceso de la planeación de las ventas.
- La estimación del potencial del mercado.
- Estrategias competitivas de ventas.
- Integración del plan de ventas.
- Dirección de ventas.
- Otras herramientas utilizadas.

Módulo 6:

Administración de la promoción

- Introducción
- La mezcla promocional.
- Promoción de ventas
- Fases de implementación

Módulo 7:

Formación integral de vendedores

- Las relaciones humanas en las ventas.
- Características y cualidades de un vendedor.
- El proceso de la venta.
- La auto evaluación y mejora del vendedor.

DIRECTOR ACADÉMICO



CHRISTIAN FORONDA QUIROGA, M.S.C

Máster of Business Administration MBA, Especialización en Marketing

Universidad Adolfo Ibáñez - Escuela de Negocios de Valparaíso - Chile.

Docente y consultor en marketing y ventas de la UPB

PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.



METODOLOGÍA

Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:

Clases en Salas de Videoconferencias

Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de la materia.

Plataforma Virtual para el Aprendizaje

La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: Cinco meses. 300 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Marketing y ventas".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 770 75608

✉ carolamendez@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu