PRINCIPIOS DE MARKETING: DESARROLLO DE ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING

COM 05

CURSO PRESENCIAL



PROFESOR: DAMIAN LUCAS
8 HORAS PRESENCIALES
1 HORA DE TUTORIA PERSONALIZADA
1 MES DE SOPORTE ON LINE

OBJETIVO GENERAL

El objetivo del curso es ayudar a las Pymes a incrementar la efectividad y eficiencia de la inversión realizada, con una estrategia enfocada a segmentos de mercado específicos, con propuestas de valor relevantes y con la capacidad de medir resultados.

Se propone un proceso simple y disciplinado que ayuda a alinear recursos tácticos de corto plazo con los objetivos de negocio de mediano plazo. Permite al equipo comercial enfocar en las oportunidades de mayor impacto inmediato, generando un mapa claro de recursos y tiempos necesarios.

METODOLOGÍA

El curso será presencial, en el Centro de Negocios Help 4u o in-company en las instalaciones del cliente. En el curso se dará información práctica para la toma de decisiones. Se ofrece también la posibilidad de realizar una formación on-site con posterioridad al curso para seguir profundizando y desarrollar el tema y poder servir como un servicio de atención y consulta continuado.

DESARROLLO DE ESTRATEGIA COMERCIAL

1. Definición de Dirección Estratégica: revisión estrategia de negocio como punto de partida
2. Entendimiento del Mercado: Evaluación de desmpeño historico. Contexto económico, Stakeholders y Competidores
3. Evaluación de Oportunidades : Segmentación y Priorización del Mercado (canales y consumidores), Análisis de perfiles (comportamientos y necesidades) de segmentos priorizados
4. Desarrollo de Posicionamiento: Desarrollo de Propuestas de Valor, incluyendo definicion, política de Precios, Distribución y fuerza de ventas
5. Compilación de la estrategia de marketing: Integración de Estrategia comercial, incluyendo Contexto económico, analisis de competidores, y objetivos comerciales & propuestas de valor para segmentos prioritarios

DESARROLLO DEL PLAN DE MARKETING

1. Definición de Objetivos Anuales: Por línea de negocio, producto, cliente..
2. Desarrollo de campañas tácticas: Desarrollo de campañas comerciales incluyndo canal de comunicación, efectividad y eficiencia
3. Compilación de un plan de acción: documentación del Plan Comercial utilizando los puntos anteriores

NOVEDAD!!!!

Se realizará como caso práctico la estrategia comercial de su empresa, y plan de marketing, que se validará en la sesión individual con el formador

NUESTROS PROFESORES

Nuestro claustro está compuesto exclusivamente por empresarios y consultores de primer nivel, que nos aseguran una formación práctica y con aplicación inmediata en su área de especialización.

Los mejores **profesionales expertos en gestión de negocio y** con experiencia demostrada, especializados en cada área que le darán una visión global y práctica de cada tema.

También ponemos a su disposición tutorías personalizadas.

BONIFICABLES

240€

DIRIGIDO A:

Gerencia media y alta con responsabilidad en el desarrollo del negocio, y gerencia junior de marketing o comercial.

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

MARZO 2011

lu	m	m	ju	vi	s	d
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

ABRIL 2011

lu	m	m	ju	vi	s	d
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

MAYO 2011

lu	m	m	ju	vi	s	d
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

JUNIO 2011

lu	m	m	ju	vi	s	d
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			