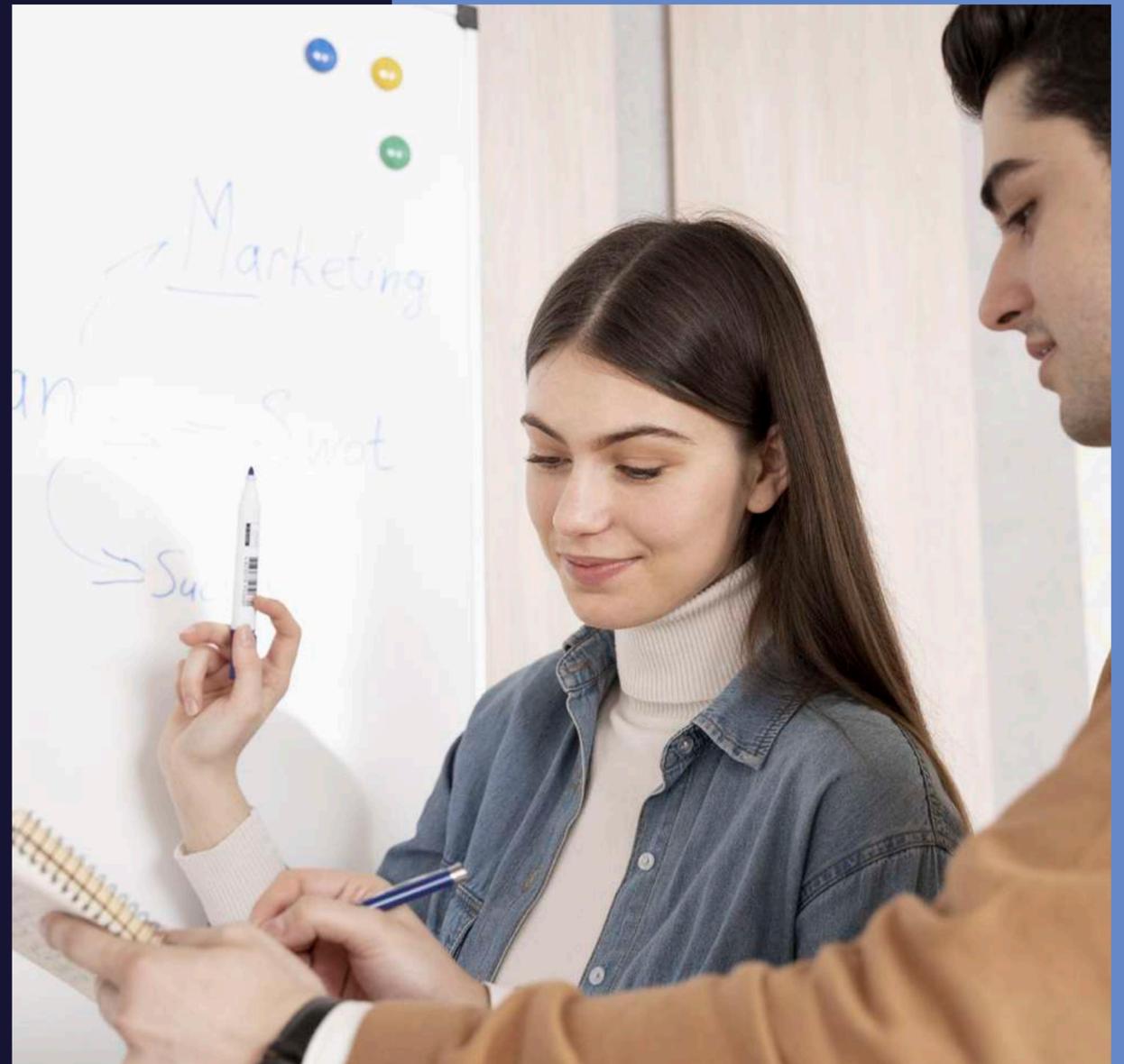


Marketing Estratégico en la Empresa

320 hrs. académicas



. Contenido

01

Objetivo

02

Plan de Estudio

03

Metodología de Enseñanza

01

. Objetivo

- Aprender a gestionar el Marketing y su entorno.
- Identificar en qué consiste el Marketing Mix.
- Establecer cómo se comporta el consumidor Identificar como se divide el mercado.
- Identificar las distintas estrategias para el desarrollo de productos.
- Reconocer las estrategias de fijación de precios y el posicionamiento del producto.
- Identificar los diferentes tipos de distribución.
- Analizar los métodos de ventas más utilizados.
- Conocer la diferencia entre Marketing directo y Marketing digital.
- Aprender como conocer el público al que dirigirse Identificar las promociones de ventas y sus características.

Atención Personalizada



Nuestro Centro de Atención y equipo de expertos en e-learning asesorarán y atenderán tus consultas, para el buen desarrollo del proceso académico.



Duración: 320 hrs. académicas

. Plan de Estudio

. Unidad I

Marca Personal.

- La marca personal: conceptualización y contexto.
- Como identificar y desarrollar la marca personal.
- Herramientas/canales online y offline de la marca personal.
- Creación de contenidos, programación y medición del impacto de la marca personal.

. Unidad II

Fundamentos de Marketing

- Conceptos básicos del marketing.
- El consumidor y la segmentación de mercados.
- Productos, servicios y estrategias de fijación de precios.
- Los canales de marketing y la cadena de distribución.
- Estrategia de comunicación integrada, publicidad, promoción y RRPP.

. Unidad III

Marketing Estratégico.

- Conceptos básicos del marketing estratégico.
- Marketing estratégico. Análisis externo e interno.
- La inteligencia competitiva y la segmentación de mercados.
- Marketing estratégico. Formulando la estrategia.
- El plan de marketing estratégico

. Unidad IV

Análisis de Mercado

- Introducción al mercado y sus actores.
- Formulando el problema de investigación.
- Investigación cualitativa y observación.
- Análisis, informe y cuestiones finales.
- Guía rápida

. Plan de Estudio

. Unidad V

Habilidades Directivas.

- Liderazgo y estilo de dirección.
- Gestión del cambio.
- Gestión del conflicto.
- Gestión de la comunicación.
- Gestión de reuniones.
- Gestión del tiempo y del estrés



. Metodología de Enseñanza

. Virtual o E-learning

Brinda la libertad de estudiar de acuerdo a su disponibilidad horaria, rompiendo barreras de tiempo y distancia, monitoreados por un tutor virtual.

. Aula Virtual

Entorno que facilita la interacción entre los participantes y el especialista, permitiendo la enseñanza-aprendizaje, comunicación, interacción y evaluación del alumno.

El estudiante tiene la capacidad de decidir el itinerario formativo más acorde con sus intereses y podrá acceder al contenido de la plataforma virtual las 24 horas:

03

www.cadperu.com

- **Video:** Medio audiovisual que contempla el desarrollo panorámico del tema, con ejemplos que ayuden a entender lo sustancial de cada unidad.
- **Guía de Estudio:** Material que permite al participante fundamentar los contenidos de cada unidad, desarrollar las capacidades, habilidades y destrezas que propone el programa, y solucionar las actividades propuestas.
- **Recursos Complementarios:** Lecturas seleccionadas y/o material audiovisual, a fin de profundizar la comprensión y/o análisis del tema, facilitando la apropiación del contenido y los referentes bibliográficos que complementan la capacitación y enriquecen el conocimiento.
- **Foro:** Entorno de conversación que permite el intercambio de conocimientos y opiniones con la comunidad de estudiantes, desarrollando el pensamiento crítico por medio del diálogo argumentativo y pragmático.
- **Evaluación:** Test que desarrolla el participante al finalizar el curso, permitiéndole evaluar su proceso de aprendizaje.





AREQUIPA
AYACUCHO
CAJAMARCA
CHIMBOTE
CUSCO
CHICLAYO
HUANCAYO
HUÁNUCO
HUARAZ
ICA
IQUITOS
LIMA
PIURA
PUCALLPA
PUNO
TARAPOTO
TRUJILLO
TUMBES

23 AÑOS
COMPROMETIDOS
CON EL DESARROLLO