

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN MARKETING Y VENTAS

El Programa Especializado en Marketing y Ventas permite obtener una educación de primer nivel que abarca todos los temas relevantes y actuales del marketing y las ventas. El participante estará capacitado para analizar el mercado en el que compite, diagnosticar las oportunidades de crecimiento y rentabilidad para su negocio, desarrollar su estrategia comercial y llevarla a la práctica, e integrar conocimientos de marketing digital, con el fin de generar ventajas competitivas y ventajas para el cliente. Ello permite consolidar sus conocimientos y ampliar su comprensión del marketing.

OBJETIVOS

- ✓ Proporcionar a los participantes los conocimientos y herramientas para realizar una eficaz labor de marketing y ventas en su propia empresa o en la organización para la cual trabajen.
- ✓ Comprender cómo estudiar e identificar las características del comportamiento de compra, consumo y uso de los clientes actuales y potenciales.
- ✓ Profundizar en las variables de la estrategia comercial y su interrelación: segmentación de mercados, posicionamiento, producto, precio, estrategia de comunicación, trade marketing y distribución.
- ✓ Determinar cómo evaluar el impacto económico de las decisiones comerciales.
- ✓ Incorporar conceptos de marketing digital, publicidad digital y redes sociales a las estrategias de la empresa.
- ✓ Entender cuál es el rol del gerente de ventas o jefe de ventas, y cuáles son los aspectos claves para realizar una adecuada gerencia de la actividad del equipo de ventas para cumplir con los objetivos de la empresa

PERFIL DEL PARTICIPANTE

- ✓ Profesionales de marketing y ventas que desean consolidar sus conocimientos mediante una visión integral de su especialidad.
- ✓ Profesionales de otros campos que se relacionan con marketing y ventas y desean ampliar su comprensión en esta especialidad.
- ✓ Profesionales interesados en aplicar las estrategias de marketing y ventas a sus propios proyectos de negocio o actividad profesional independiente.

PLAN DE ESTUDIOS

Módulo I

Selección del Mercado
Meta y Diseño de la
Propuesta de valor

Módulo II

Canales de Distribución

Módulo III

Marketing B2B

Módulo IV

Investigación Comercial

Módulo V

Comunicación 360 y
Marketing Digital

Módulo VI

Gestión de Ventas

Módulo VII

Planeamiento y
Ejecución Comercial

INICIO

04 de mayo de 2020

Horario:

Lunes y martes de 07:00 p.m. a 10:15p.m.

LUGAR

Universidad de Piura - Campus Lima:

Calle Mártir José Olaya 162, Miraflores

Calle Bellavista 199, Miraflores

(ingreso en auto, únicamente por esta entrada).

DURACIÓN

03 MESES

(69 horas)

INVERSIÓN

7,500 soles

* Fraccionamiento UDEP previa evaluación crediticia,
mediante la firma de un pagaré.

** Financiamiento con el BBVA Continental,
consultar por posibilidades.

Contáctenos para conocer nuestros descuentos.

udep.edu.pe/DMV

**INFORMES E
INSCRIPCIONES**

CAMPUS LIMA

Calle Mártir Olaya 162 Miraflores

Teléfono: (01) 213 9600 anexo 2180 - 2221 - 2178 - 2181

posgrado@udep.edu.pe