IDESAA
Escuela de Negocios®

DIPLOMADO EN

Estrategia Comercial, Ventas y Mercadotecnia



➔MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler 2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435

Modalidad
En Vivo Online

Capacítate en tiempo real y desde cualquier lugar con nuestros Diplomados y Cursos En Vivo Online.

¡Es muy fácil tomar un curso con la modalidad En Vivo Online!

- Los cursos se ofrecen de forma presencial desde Monterrey. Son en vivo, por lo que tomas la sesión en tiempo real, pudiendo interactuar con el capacitador y tus compañeros.
- Para participar en los cursos En Vivo Online solamente necesitas una computadora con banda ancha para poder ingresar vía Internet desde el lugar que prefieras.
- Previo a la primera sesión, recibes una capacitación de 15 minutos por parte de un asesor de IDESAA, mismo que te guiará para que puedas conectarte sin problemas.





Características y ventajas de la modalidad En Vivo Online

El participante trabaja en la sesión como si estuviera presente:

- Observa y escucha la presentación, e interactúa con los instructores en tiempo real.
- Observa y escucha las aportaciones y preguntas de los compañeros que asisten en forma presencial.
- Conoce a nuevos colegas y establece *networking*.
- Hace preguntas y aclara dudas en el momento en que decida participar.
- Observa en su computadora el mismo material que sus compañeros ven en la sala de capacitación.
- Tiene la opción de participar y hacer preguntas de viva voz o, si lo prefiere, vía *chat* a través de un moderador.
- Recibe el material preparado por los facilitadores vía electrónica, antes de la sesión.

¿A quiénes se dirigen nuestros programas En Vivo Online?

- A interesados en el contenido, enfoque y horario de los diplomados y cursos de IDESAA que no puedan acudir en forma presencial a las sesiones.
- A empresas que desean capacitar a ejecutivos que viajan mucho o se encuentran dispersos en la República.



Dirigido a

- Gerentes, jefes y ejecutivos del área comercial en búsqueda de actualización en el área de ventas.
- Dueños y gerentes generales de empresas pequeñas y medianas.
- Ejecutivos que desean prepararse para asumir una responsabilidad gerencial en ventas y mercadotecnia.
- Ejecutivos de otras áreas, con interés por conocer las técnicas esenciales y aplicaciones prácticas de la función de ventas y mercadotecnia.



Objetivo

El participante será capaz de:

- Vender más a través del diseño e implementación de estrategias gerenciales.
- Identificar y convertir necesidades de mercado actuales y futuras en oportunidades de negocio rentables que puedan implementarse en la práctica.



Duración

24 sesiones semanales.

Fase Marketing

Análisis de Oportunidades y Conocimiento del Consumidor

- Evolución de la mercadotecnia.
- Planeación centrada en el competidor vs. planeación centrada en el cliente.
- Conocimiento del cliente: análisis de los beneficios que busca.
- Segmentación del mercado.
- Fuentes para obtener información del mercado.
- Un enfoque aplicado de la investigación de mercados.
- Conversión de datos en Inteligencia de Mercados.

Posicionamiento Estratégico y Gestión de Marcas

- Elementos clave para la planeación del posicionamiento estratégico de las marcas.
- Marcas de Productos vs. Marcas corporativas.
- Presencia de la marca en la mente del consumidor.
- Beneficios que busca el cliente en el producto–servicio y en la marca.
- Identidad, personalidad y posicionamiento de la marca.
- Calidad percibida en el producto y su marca.
- Valoración de la marca y estrategias para su desarrollo.

Comunicación y Publicidad con Retorno sobre la Inversión

- Plan integral de comunicación.
- Creatividad vs. Rentabilidad.
- Estrategia de comunicación con el mercado.
- Medios y estrategias publicitarias.
- Promoción, Relaciones Públicas y *Publicity*.
- Uso de medios de comunicación no tradicionales.
- Redes sociales y Marketing Digital

Canales de Mercadeo y Distribución Comercial

- Los canales de marketing en un mercado dinámico.
- Manejo de los canales y la distribución.
- Selección de los socios correctos del canal.

Innovación de Productos y Tendencias en Mercadotecnia

- Proceso de Innovación de Productos.
- Desarrollo, prueba y lanzamiento de productos.
- Administración de las líneas de producto.
- Plataforma tecnológica para el marketing.
- Mercadotecnia por permiso.
- Mercadotecnia de relaciones.
- El Servicio como herramienta de marketing.
- Orientación al cliente como cultura organizacional.

Fase Ventas

Enfoque Estratégico de la Gerencia de Ventas

- El rol del gerente de ventas en la empresa moderna.
- Principales barreras en el desempeño de un gerente de ventas.
- Ventas desde la óptica del marketing.
- Tendencias del área de venta y sus ejecutivos.

Capital Humano: Formación y Organización de un Equipo de Venta de Alto Rendimiento

- Esquema operativo del capital humano de ventas.
- Fallas operativas en la gestión gerencial relativas a las fuerzas de venta.
- Modelos gerenciales para la administración del equipo de ventas.
- Formación y organización del equipo de ventas.
- Compensación e incentivos en ventas.
- Coaching como herramienta para dirigir vendedores.
- Cómo mejorar el desempeño individual del vendedor.
- Evaluación del desempeño de los vendedores.

Diseño, Potencial y Evaluación de Territorios de Venta

- Principios generales de administración de territorios.
- Dimensión de un territorio de ventas.
- Diseño de territorios por criterios de mercado.
- Estimación de potencial del mercado.
- Pronóstico de ventas por territorio.
- Diseño e implementación de estrategias de venta por territorio.
- Evaluación de la rentabilidad de territorios.
- Casos prácticos.

Negociación Efectiva con Orientación a Ventas

- Principios generales de la negociación gerencial de ventas.
- Características de un excelente negociador.
- Áreas clave de la negociación: poder, habilidades y tiempo.
- Tipología de negociaciones.
- Tácticas de negociación.

El Sistema de Información de Ventas y el Servicio como Factores Estratégicos para la Retención de los Clientes

- Indicadores para evaluar el desempeño comercial.
- Sistema de información en ventas y mejora de los procesos de comercialización.
- Atención, servicio post venta y retención de clientes.
- Proceso de desarrollo e implantación de un plan de servicio.
- Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción del cliente.

Facilitadores

Sujeto a cambios por disponibilidad.

Lic. Jesús Franco de Keratry

Master en Marketing Promocional por la Universidad Complutense de Madrid. Cursos de posgrado en el Programa de Graduados en Publicidad de la Universidad de Texas en Austin. Amplia experiencia en la consultoría de empresas en el campo de Mercadotecnia Estratégica. Ocupó la dirección comercial en empresas como TV Azteca Noreste, Torrey y Sinergia Deportiva. Experiencia internacional apoyando proyectos de marketing promocional e interactivo para Ajax, Disney, Hasbro y Fox Video.

Lic. Marco Antonio Sáenz Ramírez

Licenciado en Mercadotecnia por el ITESM. Cursando actualmente la Maestría en Educación por la Universidad Iberoamericana. Es Consultor de Empresas en Ventas; Director General de MAS Marketing Consultores. Fue Director de Mercadotecnia y Servicio a Clientes en Banorte-Generali, Gerente Comercial Exportación de IMSALUM, Gerente de Mercadotecnia y Planeación en Crest (Grupo Lamosa) y Gerente de Ventas Región Noreste en Kodak.

Lic. Guillermo Candia Garza

Maestría en Sistemas de Información (ITESM) y Maestría en Mercadotecnia (ITESM). Estudios de Doctorado en Psicología Social. Director de la Empresa de Investigación de Mercados Servicios Estratégicos de Información. Ha proporcionado servicios a empresas como Cementos Mexicanos, Industrias John Deere, Kenworth, Alestra (AT&T), Finsa (Parques Industriales), Sanitarios Azteca (Lamosa), entre otras.

Información
General

Logística:

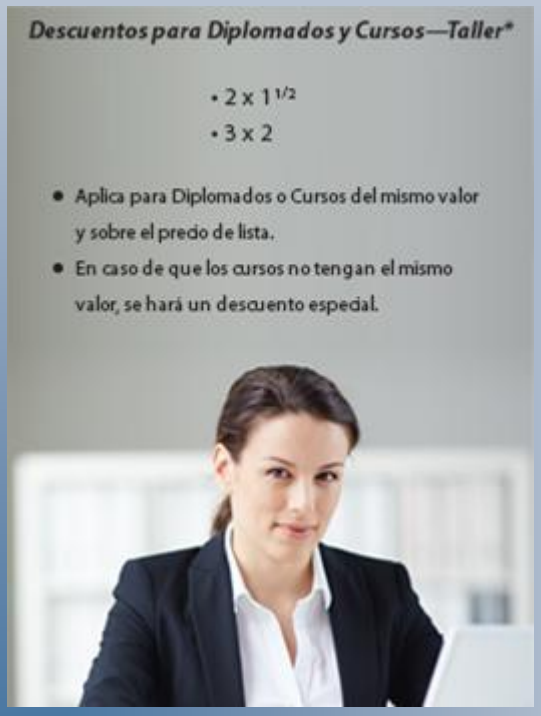
- Inicio: martes 15 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 24 sesiones semanales en martes de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial, En Vivo Online y Virtual.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

Modalidad Virtual: El participante puede programar el desarrollo de las actividades con total flexibilidad, contando siempre con el respaldo y atención de un asesor experto en línea que lo acompañará durante toda su capacitación.





Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

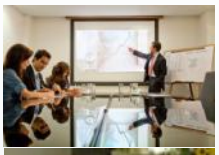
Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros **Clientes**







Algunas empresas que nos confiaron su capacitación en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiería Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

➔MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler 2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur. C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435

IDESAA Escuela de Negocios