Mercadotecnia Práctica para No Especialistas



➔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.

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



12 sesiones semanales.



Temario

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.

Información
General

Logística:

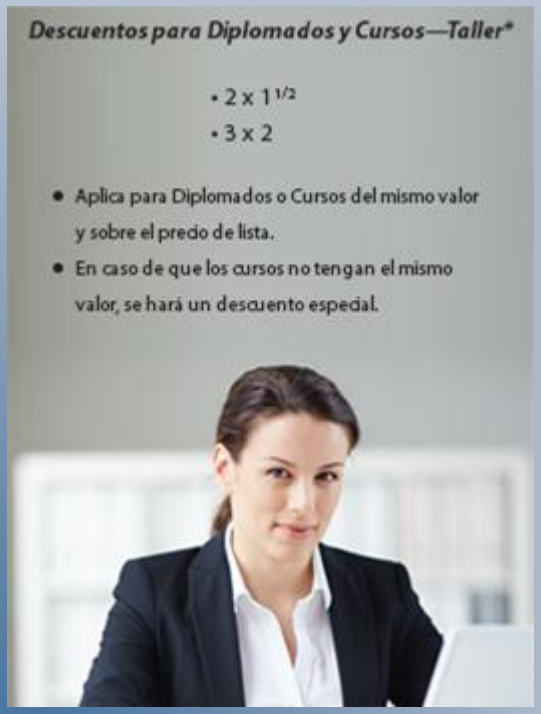
- Inicio: martes 15 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 12 sesiones semanales en martes de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial, En Vivo Online y Virtual.

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