

TEMARIO

MERCADOTECNIA Y VENTAS



Modulo I

-Fundamentos de mercadotecnia

- Antecedentes de mercadotecnia en Mexico
- Concepto de mercadotecnia
- El proceso de marketing
- Entender las necesidades deseos y demandas del consumidor
- La oferta de productos
- Valor y satisfaccion del cliente
- Intercambios y relaciones

-Mercados

- Orientacion al mercado
- El enfoque del producto
- El enfoque de ventas
- El enfoque de marketing
- El marketing y el valor para el cliente

-El proceso de generacion de valor

- La cadena de valor
- Definicion de la funcion de marketing
- Medio ambiente de la mercadotecnia
- El microentorno de la compañía
- Clientes
- Competidores
- Publicos

Modulo II

-Canales de distribución

- Macroentorno de la compañía
- Economico
- Natural
- Cultural
- Politico

-Mercado de consumo y negocios

- Comportamiento de comora y segmentacion
- Mercado de consumo
- Modelo de conducta del consumidor
- Caracteristicas que afectan la conducta del consumidor

-El proceso de decisión del consumidor

- Segmentacion de mercados
- Segmentacion del consumidor
- Segmentacion y seleccion de mercados meta
- Posicionamiento para la ventaja competitiva

Modulo III

-Comunicacion de mercadotecnia integrada

- Publicidad
- Promocion de ventas
- Relaciones publicas
- Ventas personales

-El proceso de ventas

- El proceso de Ventas
- Características del Vendedor Profesional

-Prospeccion

- ¿Por qué prospectar?
- Tipos de prospeccion y como abordarlos
- Estrategias de prospección
- Desarrollo de la Prospeccion
- Clientes calificados como elegirlos.

-Manejo de la objecion y tipos de cierres.

- Definición de Objeción
- Técnicas para rebatir
- La Asertividad
- Defensa del Precio
- Sentido de Urgencia.
- Lluvia de Cierres

-Planeacion de las Ventas

- ¿Como planifico las ventas?
- Objetivos y metas
- Proyección ideal
- Proyección real
- Planificación óptima

Modulo IV

-Evolución a la era digital, Tiendas y Negocios de experiencia.

- Unidades de negocio de experiencia.
- Ecommerce. importancia de la venta digital.

-Publicidad online y offline

- ¿Qué productos o servicios comunico?
- Cómo potenciar mis clientes por medio del digital Facebook ads, google ads, instagram ads.

-Marketing Digital

- Introducción al Marketing Digital
- Posicionamiento SEO y SEM
- Creación de campaña facebook ads
- Creación de campaña google ads
- Creación de campaña instagram ads
- Estrategia de campaña enfocada a ventas
- Analisis de Indicadores del Marketing.
- CAC (costo de adquisicion de clientes)

-Estrategia de Publicidad adecuada para la unidad de negocio (practica)