



Código: AM003

Charla

El Contexto del Marketing Competitivo



ÁREA	Marketing
DIRIGIDO A	Empresarios, gerentes, vendedores internos, vendedores de ruta, vendedores corporativos, gerentes de mercadeo y ventas, jefes o supervisores, ejecutivos de cuenta clave, estudiantes, profesionales de diversas áreas y público en general que este vinculado en el área comercial del mercadeo y las ventas de productos o servicios.
OBJETIVO GENERAL	Facilitar a los participantes, los conceptos relacionados con el marketing actual, sus procesos y sus variables, para la diferenciación competitiva, y aplicación práctica para el desarrollo de las estrategias mediante la matriz de marketing mix y su relación conjunta de lo que requiere la gestión de venta mediante la creación e implementación de estrategias y técnicas de ventas que permitan tener mayor conocimiento y acción en las ventas para incrementar un mayor desempeño y rentabilidad en la gestión tanto en aumento de ventas como aumento en cartera de clientes.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">✓ Conocer los conceptos básicos del marketing actual, sus procesos, y sus variables que inciden en la creación de un marketing mix adecuado a la organización.✓ Determinar la propuesta de valor para el cliente, la organización y la competencia.✓ Desarrollar una estrategia de marketing en base a las necesidades del mercado y de la compañía.✓ Desarrollar la matriz FODA, en base a un marketing mix.✓ Desarrollar una estrategia de marketing orientada a las 8'P.
CONTENIDO	Módulo: El contexto del Marketing Competitivo
DURACIÓN	5 HORAS EFECTIVAS