



Código: AMV001

Creando Talentos Profesionales
Formación Empresarial Continua
www.gbmarketingcr.net

Taller

El Impresionante Mundo del Marketing y las Ventas Actuales



| | |
|------------------------------|--|
| ÁREA | Marketing y Ventas |
| 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.✓ Conocer los factores que inciden en el mundo de las ventas para su aplicación personal y profesional, mediante el proceso de motivación.✓ Desarrollar destrezas de cualidades que debe tener un vendedor profesional para ser más eficiente en su gestión.✓ Conocer los nuevos desafíos que enfrenta un vendedor profesional en la nueva era globalizada.✓ Aprender a crear y desarrollar un plan de ventas basado en el mercado y en el cliente. |
| CONTENIDO | Módulo: El contexto del Marketing Competitivo Módulo: Herramientas para realizar una venta eficaz |
| DURACIÓN | 10 HORAS EFECTIVAS |