

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Mercadotecnia Estratégica y Comercialización

En línea | 6 meses

Objetivo

- Aprenderás los fundamentos y las herramientas de la mercadotecnia para detectar oportunidades de negocios y crear planes de mercadotecnia integral (presencial + digital) y comercialización sustentables, rentables y atractivos para la empresa e inversionistas, con enfoque práctico para atraer y retener clientes.

Este programa esta dirigido a ...

- Personas profesionistas dinámicas y proactivas, con interés en aprender cómo crear oportunidades de negocios ya sea en una empresa establecida o para un nuevo negocio y utilizar la mercadotecnia integral para aprovechar dichas oportunidades de manera rentable.

Aprenderás...

- ¿Cómo aplicar la estrategia de mercadotecnia en la práctica?
- ¿Cómo investigar y detectar oportunidades de negocios?
- ¿Cómo atraer y retener clientes a través de la mezcla integral de mercadotecnia?
- ¿Cómo trabajar con la mercadotecnia digital?
- ¿Cómo desarrollar estrategias efectivas de venta consultiva, negociación y comercialización?
- ¿Cómo presentar un plan de mercadotecnia y obtener presupuesto o inversión para implementarlo?

Requisitos para tomar el curso:

- Experiencia laboral de un año, licenciatura o equivalente y contar con computadora de escritorio o laptop, acceso a internet a través de wifi.

Este curso incluye:

- Certificado Internacional: con examen de certificación incluido en el programa sin costo adicional.
- Certificado DC3 STPS: al aprobar proceso y examen de certificación incluidos en el programa sin costo adicional.
- Diploma UVM
- Acceso 24/7 multidispositivo
- Clases en vivo semanales
- Clases pregrabadas
- Material de apoyo
- Foros de interacción
- Juegos didácticos
- Ejercicios prácticos
- Caso práctico
- Soporte Técnico
- Seguimiento Académico
- Exámenes para certificado internacional incluidos
- Emisión digital de certificados, incluida

MÓDULOS

01

Planeación de mercadotecnia para el desarrollo de los negocios

Aprenderás los fundamentos y herramientas para hacer un plan de mercadotecnia en la práctica.

1. Definiciones y funciones básicas de la mercadotecnia
2. Herramientas de análisis del entorno competitivo
3. Visión estratégica y enfoques de mercadotecnia
4. Modelos de negocios con enfoque sustentable e incluyente
5. Desarrollo de ventajas competitivas a través de la mercadotecnia
6. Administración de la mercadotecnia
7. Modelos de planes de mercadotecnia con enfoque consultivo
8. Cómo hacer un plan de mercadotecnia en la práctica
9. KPIs de marketing

02

Creación de valor y oportunidades

Aprenderás herramientas para crear oportunidades de valor para atraer y retener clientes.

1. Modelos para segmentar y entender al mercado objetivo
2. La importancia del buyer persona
 - i. ¿Cómo investigar al mercado?
 - ii. ¿Cómo comprenderlo?
3. Visión estratégica de la cadena de suministro y valor
4. ¿Cómo calcular y medir el tamaño de las oportunidades de negocios?
5. Estrategias de posicionamiento y marca
6. Creación de la propuesta de valor
7. Atracción de clientes
8. Retención de clientes
9. Medición de la rentabilidad de clientes

MÓDULOS

03 La mezcla moderna de mercadotecnia

Aprenderás los elementos e implementación de la mezcla de mercadotecnia, tanto presencial como digital, en la cadena de suministro para crear valor para tus clientes y atraerlos.

1. Reconocimiento de la cadena de suministro presencial y digital
2. Implementación específica del valor para el buyer persona
3. La mezcla de mercadotecnia presencial
4. La mezcla de mercadotecnia digital
5. Definición de la mezcla integral de mercadotecnia, presencial y digital:
 - i. Soluciones al cliente
 - ii. Productos
 - iii. Servicios
 - iv. Precios
 - v. Comunicación
 - vi. Promoción
 - vii. Distribución y canales

04 Mercadotecnia digital

Aprenderás como administrar los elementos de la mercadotecnia digital para aprovechar las oportunidades en las nuevas formas de hacer negocios.

1. Los elementos de la mercadotecnia digital
2. Posicionamiento web
3. Buyer persona digital
4. Estrategias de atracción, conversión y retención
5. Sitios web y landing pages
6. Redes sociales en mercadotecnia
7. Administración de campañas de mercadotecnia digital
8. Tiendas en línea para vender productos y servicios
 - i. Los marketplaces más importantes

MÓDULOS

05

Venta consultiva, negociación y comercialización

Aprenderás cómo desarrollar e implementar planes de ventas y comercialización con base en tus planes de mercadotecnia integral.

1. Relación entre plan de mercadotecnia y ventas
2. Elementos de los planes de ventas y comercialización
3. Modelos go-to-market
4. Objetivos de ventas y comercialización
5. Desarrollo de canales
6. Estrategias de ventas inbound y outbound
7. Relación y acuerdos entre funciones de mercadotecnia y ventas
8. Modelos de venta consultiva
 - i. Estrategia de negociación efectiva

06

Plan integral de marketing y rentabilidad financiera

Aprenderás cuáles cómo presentar el plan integral de mercadotecnia, con enfoque rentable para obtener presupuesto o atraer inversionistas.

1. Administración de los portafolios de productos y servicios con enfoque de mercadotecnia
2. Análisis de oportunidades para crecimiento y diferenciación por producto o servicio
3. Modelos y herramientas para mostrar el plan de mercadotecnia con enfoque directivo y ejecutivo
4. Información que se requiere para evaluar la rentabilidad
5. ¿Cómo medir la rentabilidad de los planes de mercadotecnia?
6. Diferentes medios para obtener recursos financieros para un plan de mercadotecnia
7. Presentación de un plan de mercadotecnia para obtener presupuesto o atraer inversionistas
 - i. Estructura de la propuesta
 - ii. Estrategia de presentación
 - iii. Estrategia de negociación para obtener fondos

PROFESORES

Jorge H. León

GRADOS ACADÉMICOS

- Maestría en Mercadotecnia Digital y Ecommerce IEBS, España
- MBA, Tecnológico de Monterrey, México
- Ingeniero Industrial y de Sistemas, Tecnológico de Monterrey, México
- Más de 500 horas de formación en cursos de alto nivel práctico en desarrollo de negocios, mercadotecnia

COLABORACIÓN CON EMPRESAS

- Profesional en las áreas de mercadotecnia, ventas, aceleración de negocios y cadena de suministro con 30 años de experiencia profesional y 25 de experiencia docente en instituciones de prestigio y empresas, en programas de enfoque práctico en Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Israel, Italia, México, Panamá, Reino Unido. Director General de Ibaktor School. Ha emprendido empresas en áreas de consultoría y capacitación ejecutiva. Ha liderado la creación y operación de Centros Pyme Exporta, Centros de Consultoría, Centros de Aceleración de Negocios, Incubadoras de Empresas. Ha asesorado a más de 200 empresas en proyectos de consultoría para desarrollo de negocios en varios países.

RECONOCIMIENTOS

- Galardones por aceleración de empresas, desarrollo de nuevas empresas, creación de centros de incubación y aceleración de negocios, premios corporativos por logro de metas de crecimiento de negocio y ventas.

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinención al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx