

DIPLOMADO EN

Gerencia de Ventas y Mercadotecnia Estratégica



→ **MÉXICO D.F.**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.

Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.

Tel. (55) 8000-1907



Dirigido a

- Gerentes, jefes y ejecutivos del área comercial en búsqueda de actualización en el área de ventas.
- Dueños y gerentes generales de empresas pequeñas y medianas.
- Ejecutivos que desean prepararse para asumir una responsabilidad gerencial en ventas y mercadotecnia.
- Ejecutivos de otras áreas, con interés por conocer las técnicas esenciales y aplicaciones prácticas de la función de ventas y mercadotecnia.



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.



Fase Marketing**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.

Fase Ventas**Enfoque Estratégico de la Gerencia de Ventas**

- El rol del gerente de ventas en la empresa moderna.
- Principales barreras en el desempeño de un gerente de ventas.
- Ventas desde la óptica del marketing.
- Tendencias del área de venta y sus ejecutivos.

Capital Humano: Formación y Organización de un Equipo de Venta de Alto Rendimiento

- Esquema operativo del capital humano de ventas.
- Fallas operativas en la gestión gerencial relativas a las fuerzas de venta.
- Modelos gerenciales para la administración del equipo de ventas.
- Formación y organización del equipo de ventas.
- Compensación e incentivos en ventas.
- Coaching como herramienta para dirigir vendedores.
- Cómo mejorar el desempeño individual del vendedor.
- Evaluación del desempeño de los vendedores.

Diseño, Potencial y Evaluación de Territorios de Venta

- Principios generales de administración de territorios.
- Dimensión de un territorio de ventas.
- Diseño de territorios por criterios de mercado.

- Estimación de potencial del mercado.
- Pronóstico de ventas por territorio.
- Diseño e implementación de estrategias de venta por territorio.
- Evaluación de la rentabilidad de territorios.
- Casos prácticos.

Negociación Efectiva con Orientación a Ventas

- Principios generales de la negociación gerencial de ventas.
- Características de un excelente negociador.
- Áreas clave de la negociación: poder, habilidades y tiempo.
- Tipología de negociaciones.
- Tácticas de negociación.

El Sistema de Información de Ventas y el Servicio como Factores Estratégicos para la Retención de los Clientes

- Indicadores para evaluar el desempeño comercial.
- Sistema de información en ventas y mejora de los procesos de comercialización.
- Atención, servicio post venta y retención de clientes.
- Proceso de desarrollo e implantación de un plan de servicio.
- Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción del cliente.

Información General

Logística:

- Inicio y horario: Viernes 20 de mayo, de 3:30 p.m, a 9:30 p.m.
- Duración: las sesiones se distribuirán en las siguientes fechas:

20 de mayo
3 de junio
17 de junio
1 de julio
15 de julio
29 de julio
19 de agosto
2 de septiembre
16 de septiembre
30 de septiembre
14 de octubre
28 de octubre

- Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en la Ciudad de México (Antara Polanco).

Becas:

Beca Individual para Diplomados

35% de Beca
Fecha límite para solicitar beca:
30 de abril de 2016

Becas de Grupos (2 o más personas) para Diplomados

33% de Beca*
10% adicional al inscribirse antes del 30 de abril de 2016

*Aplica para Diplomados del mismo valor



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.

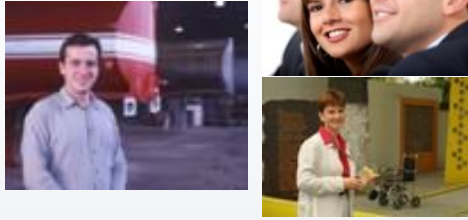
Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México y en Monterrey y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

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 811 diplomados abiertos con 5,793 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



➔ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2014-2015:

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Cinépolis
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Consubanco
- Cosmocel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Dimex
- Europartners
- Exterran
- Femsa
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Liverpool
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimedia
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Super Willys
- Torrey
- Vitro
- Yazaki