

## Mercadotecnia Práctica para No Especialistas



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

→ **CIUDAD DE MÉXICO**

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

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro  
Sur. C.P. 76090  
Tel. (442) 290-8435



### Objetivo

- Identificar y convertir necesidades de mercado actuales y futuras en oportunidades de negocio rentables que puedan implementarse en la práctica.

### Duración

12 sesiones semanales.



### 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.

# Información General

## Logística:

- Inicio: martes 14 de febrero de 2017.
- Duración y horario: 12 sesiones semanales en martes de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

**Modalidad Presencial:** se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

### Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

### Descuentos para Diplomados y Cursos—Taller\*

- 2 x 1<sup>1/2</sup>
- 3 x 2

- Aplica para Diplomados o Cursos del mismo valor y sobre el precio de lista.
- En caso de que los cursos no tengan el mismo valor, se hará un descuento especial.



## 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, Monterrey y Querétaro 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 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

# Nuestros Clientes



## → MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza  
500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

## → CIUDAD DE MÉXICO

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

## → QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.  
C.P. 76090.  
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsal Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedia
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux