

# PROGRAMA DE CAPACITACIÓN TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS

Este programa va dirigido a personas interesadas en aprender sobre mercadeo, ventas, publicidad, investigación de mercados, diseño gráfico, mercadeo digital y público en general. Los módulos abarcan temas de mercadeo y su entorno, segmentación e investigación de mercados, estrategias de precio, producto, canales de distribución, estrategias de comunicación, mercadeo digital, estrategias de ventas y planeación estratégica de mercadeo. Al concluir el programa el egresado tiene la capacidad de desarrollar un plan de mercadeo y ventas.

## MÓDULO I: (5 SEMANAS)

### PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DEL MERCADEO Y SU ENTORNO

#### Temáticas:

1. Visión general.
2. Ética y responsabilidad social.
3. Análisis de oportunidades demarketing.
4. Mezcla de marketing
5. Plan estratégico de marketing.

## MÓDULO II: (5 SEMANAS)

### INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN

#### Temáticas:

1. Segmentación de mercados.
2. Estrategias para seleccionar mercados meta.
3. Posicionamiento.
4. El rol de la investigación de mercados.
5. El impacto del internet en la investigación de mercados.

## MÓDULO III: (5 SEMANAS)

### ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

#### Temáticas:

1. Conceptos de producto.
2. Creación y desarrollo de marca (branding).
3. Conceptos de empaque.
4. Proceso de desarrollo de nuevos productos.
5. Estrategias y cadena de valor.

## MÓDULO IV: (5 SEMANAS)

### ESTRATEGIAS DE SERVICIOS Y GESTIÓN DE EXPERIENCIA AL CLIENTE

#### Temáticas:

1. Importancia y Características
2. Mezcla de marketing para los servicios.
3. Estrategias de marketing para los servicios.
4. Marketing relacional en los servicios.
5. Marketing en organizaciones sin fines de lucro.

## MÓDULO V: (5 SEMANAS)

### ESTRATEGIAS DE PRECIO

#### Temáticas:

1. Conceptos de fijación de precios.
2. Sistema de administración de rendimiento en segmentos de mercado.
3. Estrategias de fijación de precio.
4. Tácticas de precio base.

## MÓDULO VI: (5 SEMANAS)

### ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD, COMUNICACIÓN Y MERCADEO DIGITAL

#### Temáticas:

1. Planeación de la promoción para la ventaja competitiva.
2. Metas de la promoción.
3. La publicidad.
4. Mercadeo digital.

## MÓDULO VII: (5 SEMANAS)

### ESTRATEGIAS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

#### Temáticas:

1. Canales de distribución.
2. Toma de decisiones en los diversos canales.
3. Administración de la cadena de suministro.
4. Ventas al detalle.
5. Estrategias.

## MÓDULO VIII: (5 SEMANAS)

### ESTRATEGIAS DE VENTAS

#### Temáticas:

1. Conceptos de administración de Ventas.
2. Promoción de ventas y venta personal.
3. Negociando.
4. Planeación estratégica de mercadeo.

Conozca todos nuestros programas en

[WWW.PEC-EAN-UCR.COM](http://WWW.PEC-EAN-UCR.COM)

Teléfonos (506) 2511-9186 y (506) 2511-9197 | WhatsApp (506) 6226-8294 | (506) 8786-7628

mercadeopec.ean@ucr.ac.cr | oficinistapec.ean@ucr.ac.cr

ventanillapec.ean@ucr.ac.cr

