RENGLÓN UNO
CAPACITACIÓN A DISTANCIA

ANALISTA EN MARKETING Y VENTAS

Curso Online

30% OFF
hasta el
15 de junio

OBJETIVOS

Brindar a los participantes, una sólida formación en las áreas de ventas, marketing, atención al cliente, y marketing digital. El mercado actual requiere de personal con conocimientos exaustivos de estas temáticas, que haga la diferencia con relación a nuestros competidores. Se busca brindar herramientas que se adecuen a las nuevas realidades para desempeñarse en el área de marketing, ventas, atención al cliente y marketing digital de una organización privada o pública o emprendimiento personal. Las materias que contiene el mismo son las más actualizadas y específicas sobre la temática, finalizando con el desarrollo de un plan de marketing.

METODOLOGÍA

Curso Online, teórico-práctico. Intensa actividad práctica con ejercicios de aplicación, para favorecer la rápida incorporación de los conceptos. ***Las clases quedan grabadas a disposición de los estudiantes***.

¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

El Diploma Analista en Marketing y Ventas, está dirigido a todas aquellas personas vinculadas al área comercial de empresas industriales, comerciales y de servicios: Jefes, Supervisores de Ventas, Vendedores, o quienes aspiren a serlo. Personas que traten con el público ya sea personalmente o por teléfono. También es apropiado para aquellas personas que quieren iniciar su actividad en el área comercial.

CERTIFICACIÓN

Analista en Marketing y Ventas.

INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 34 clases. - Inicio: 19 de agosto al 17 de noviembre

Frecuencia: 3 clases por semana – Lunes, miércoles y jueves de 19 a 20:30 hs.

CONTENIDO

Marketing Digital	**Excelencia en la Atención al Cliente**	**Estrategias Exitosas de Publicidad y Promoción**	**Marketing de Servicios y Fidelización de Clientes**
Principios Esenciales de Marketing	**Técnicas para Optimizar sus Ventas**	**Neuromarketing y Neuroventas**	**Plan de Marketing**

COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO	**DESCUENTO 30% hasta el 15 de junio**
Tarjeta de Crédito	6 Cuotas de $ 2.920.- (Total: $ 17.520)	6 Cuotas de $ 2.044.- (Total: $ 12.264)
Crédito del Instituto	4 Cuotas de $ 4.380.- (Total: $ 17.520)	4 Cuotas de $ 3.066.- (Total: $ 12.264)
Contado 15% OFF	$ 14.892.-	$ 10.424.-

TEMARIO

Neuromarketing y Neuroventas - Cómo venderle a la mente del consumidor

- Fundamentos de neurociencia aplicados al marketing.
- Qué es neuromarketing.
- Cómo funciona el cerebro. Tres niveles cerebrales.
- ¿Por qué realmente compramos?
- Consejos de la neurociencia para vender más.
- Las emociones en la toma de decisiones.
- Los colores, los olores y los sonidos.
- Estructura de un speech de neuroventas.
- Aplicaciones del neuromarketing.

Excelencia y Calidad en la Atención al Cliente

- La importancia de un servicio de excelencia.
- Actitud, clave para el éxito.
- Técnicas que crean relacionamiento.
- Protocolo para recibimiento en el local.
- Tipología de clientes.
- Manejo de clientes enojados.
- Las claves de un email efectivo.
- La presentación ideal.
- Anticiparse a futuras preguntas.
- Proceso de la llamada de atención telefónica.
- Lo que se debe hacer y lo que no.
- Exceder expectativas.

Estrategias Exitosas de publicidad y promoción

- Publicidad. Características y objetivos principales.
- Tipos de publicidad.
- Presupuesto.
- Mensaje.
- Medios.
- Promoción de ventas.
- Objetivos de la promoción de ventas.
- Tipos de promociones:
  Muestras / degustaciones. Cupones. Regalos. Premios (concursos, sorteos, juegos). Prueba sin costo.
- Marketing directo.
- De la masa al cliente personalizado.
- Diferencias entre el marketing directo y el marketing general.
- Ventajas del marketing directo.
- Relaciones públicas.
- Principales herramientas.
- Eventos. Publicaciones. Noticias. Conferencias.

Principios Esenciales del Marketing

- Definición.
- Marketing estratégico y operativo.
- Mercado.
- Tamaño del mercado. Posicionamiento.
- Segmentación. Niveles de segmentación.
- Las 4 p. Producto, distribución, pricing, promoción.
- Marcas.

Técnicas de Excelencia en Ventas

- ¿Qué debe conocer un vendedor profesional?
- Técnicas de ventas efectivas.
- El proceso de la venta. Señales de compra.
- Cómo llamar la atención del consumidor en los primeros 30 segundos.
- Manejo efectivo de las objeciones.
- Los mejores cierres de ventas.
- Venta de productos adicionales.
- Reactivación de clientes inactivos.

.

Marketing en Empresas de Servicios y Fidelización del Cliente

- Características de los servicios.
- Servucción.
- Elementos del sistema de servucción.
- Las horas de la verdad.
- El personal de contacto.
- El caso Disney.
- Estrategias de fidelización.
- Fidelización transaccional vs. Fidelización emocional.
- Las nuevas herramientas de fidelización.
- Cómo desarrollar un programa de fidelización.

Marketing Digital

Introduccion al marketing digital

- Qué es.
- Propuesta de valor.
- Buyer persona.
- Momento 0 de la verdad.

Paginas web

- Tener presencia en la web.
- Google My Business.
- Cómo y dónde armar una página Web.
- Estructura de un sitio.
- Dominios.
- Landing Pages.

SEO – Mejoramiento de la posición web en Google.

- ¿Cómo llegar a las primeras posiciones en Google?
- Estructura de palabras clave.
- Embudos de venta.

Redes sociales

- En cuáles redes debe estar tu negocio.
- Cómo armar una página exitosa de empresa.
- Fan Page de Facebook y LinkedIn.
- Programas para diseñar tu contenido.

Publicidad digital - SEM

- Aprende cómo poner avisos en internet.
- Nos basaremos y practicaremos pautando avisos en GOOGLE ADS y FACEBOOK ADS. CPC, CPM, CPA.
- Whatsapp Business.

Email marketing

- Cómo utilizar el email para adquirir nuevos clientes, desarrollar la relación con los actuales, crear lealtad, interactuar con los contactos, etc.
- Listas de suscriptores y segmentación: cómo construir una lista de emails.

Analiticas web

- Lo que no se mide, no existe.
- ¿Cómo medimos los resultados?
- Analizamos Google Analytics.

Plan de Marketing

- Planificación y creación de un Plan de Marketing sobre el emprendimiento / empresa del alumno.

.

IMPORTANTE

El área académica del Instituto podrá, si lo considera pertinente, cambiar o ajustar los contenidos, cargas horarias y metodologías de los cursos, para el normal, o mejor desarrollo de las actividades o la actualización de los mismos.

Renglón Uno, se reserva el derecho de realizar modificaciones de fechas, horarios de los cursos.
La confirmación de los cursos en los horarios y grupos ofrecidos está sujeta a un nivel mínimo de inscripciones que habiliten su funcionamiento, determinado por Renglón Uno. En el caso de no haber la cantidad de inscriptos necesarios para iniciar los cursos, una vez cancelada la actividad, se devolverá el dinero, a quienes hubiesen pago la inscripción.

El Título se entregará a quienes asistan a todas las materias que componen el Diploma, con una asistencia superior al 70% y aprueben las evaluaciones que se realizan durante el curso.

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social Nº 1336.

Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) Nº 003.