RENGLÓN UNO
CAPACITACIÓN A DISTANCIA

21 años redescubriendo personas
e innovando empresas

TÉCNICO EN MARKETING Y VENTAS

22ª. Edición

Curso Online

OBJETIVOS

Brindar a los participantes, una sólida formación en esta temática. Nos estamos refiriendo a las áreas de ventas atención al cliente y marketing. Nos movemos en un mercado altamente competitivo, y es muy probable que un departamento de ventas bien estructurado, con vendedores capacitados para desempañar la función, sumado a una buena atención al cliente, 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 de una organización privada o pública.

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 Técnico 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

Técnico en Marketing y Ventas.

INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 22 clases. - 33 horas de capacitación.
Frecuencia: lunes y jueves de 19 a 20:30 hs.

Próximo inicio por Zoom: 25/05/23.

Nota: Todos los cursos se realizan por Zoom con los docentes 100% en vivo, o también en forma Asincrónica, o sea, las clases se ven grabadas, respetando el ritmo de cada participante y disponibilidad horaria.
En este último caso se realizan, opcionalmente, reuniones periódicas.

COORDINADOR DOCENTE

Lic. Sergio Fraga, MBA
Licenciado en Sociología por la Universidad de la República.
Posgraduado en Marketing por la Universidad Católica del Uruguay.
M.B.A. – Master en Administración y Dirección de Empresas por la UDE – Universidad de la Empresa.
Es consultor de Marketing y Telemarketing desde hace 20 años.

CONTENIDO

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

COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjeta de Crédito	* Hasta 10 Cuotas de $ 1.820.- (Total: $ 18.200)
Crédito del Instituto	* 4 Cuotas de $ 4.550.- (Total: $ 18.200)

CONTADO 20% OFF:	*** $ 14.560.-**

*** Costos exentos de IVA.**

TEMARIO

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.

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.

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 y 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.