

Diplomado Gerencia de Mercadeo y Ventas

Dirigido a:

- Profesionales Universitarios que se desempeñan en las áreas de Mercadeo, Publicidad e Investigación de Mercados.
- Profesionales Universitarios que ejercen su profesión dentro del libre ejercicio profesional en las áreas de Mercadeo, Publicidad e Investigación de Mercados.

Conocimientos a construir:

- La percepción integral de la práctica en el Mercadeo de Bienes y Servicios.
- Diversos conceptos sobre Publicidad, Medios y Ventas.
- La Globalización de los Mercados, Publicidad y Medios, sus tendencias.
- Los distintos Mercados tanto Nacional e Internacional y su interacción con el Plan de Mercadeo y Ventas.
- El Desarrollo de Técnicas y Herramientas para la facilitación del diseño del Plan de Mercadeo y su relación con el Plan de Ventas.
- El desarrollo de Técnicas y Herramientas de Evaluación de Casos Prácticos.

Contenido Programático

Módulo (M20)

Bases Conceptuales y Prácticas del Cliente

- Información del Cliente.
- Uso y Fuentes Externas.
- Investigación del Cliente.
- Tipos de Segmentación.
- Criterios de Segmentación.
- Evaluación del Cliente.
- Casos Prácticos.

Módulo (M23)

Bases Conceptuales y Prácticas sobre Investigación de Mercados, la Publicidad y los Medios

- La Investigación de Mercados. Conceptos y Tipos.
- El entorno tecnológico y la investigación de mercados.
- Esquema de Competencia y sus características.
- Indicadores de productos de consumo masivo, productos intermedios y prestación de servicios.
- La Investigación de Mercados y Globalización.
- Publicidad y Globalización y los medios de comunicación.
- Tendencias sobre diversificación de los Medios.
- Casos Prácticos.

Módulo (M21)

Elaboración de Plan de Mercadeo y Ventas

- Diagnóstico de Mercado
- Investigación de Mercado.
- Detención de Necesidades.
- Plan de Ventas por zonas. Clasificación de clientes.
- Plan de Mezcla Comercial.
- Casos Prácticos.

Módulo (M22)

Ejecución del Plan de Mercadeo y Ventas

- El Territorio y las Zonas de Ventas.
- Manejo de Cartera de Clientes.
- El Plan de Mercadeo y las ventas, conceptos y definición.
- Aplicación práctica.

Módulo (M19)

Técnicas de Mercadeo Internacional

- El Plan de Mercado y su mezcla Comercial Internacional.
- Mercadeo y Globalización.
- Canales Comerciales y sus restricciones regionales.
- La Publicidad Globalizada, Talleres y Casos.
- Comportamiento de la Investigación de Mercados.
- Financiamiento del Plan.
- Casos Prácticos.

Duración

El diplomado consta de doscientas (200) horas académicas, distribuidas en cuarenta (40) horas por cada módulo, con asistencia de cinco (5) horas semanales durante los días sábados de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

Acreditación

Se Otorga Certificado de Competencia de Aprobación al finalizar el Diplomado.

Requisitos de Admisión

- Fondo Negro (papel fotográfico y autenticado) del Título Universitario expedido, por una Universidad reconocida (Licenciado, Ingeniero o T.S.U).
- Dos Fotocopias de la Cédula de Identidad (ampliada y sin recortar).
- Síntesis curricular
- Constancia de Trabajo.
- Dos fotos de frente tipo carnet.
- Constancia de Cancelación.
- Carpeta Marrón Tamaño Oficio con Gancho.

Aranceles por cada Módulo

- 1) Módulo 72 horas (por módulo)
- 2) Módulo 84 horas (por módulo)
- 3) Módulo 60 horas (por módulo)

Contado	Los Aranceles se informan en la Universidad.
Inscripción	
Matrícula	
Carnet	
Total a pagar	
Financiado	
Inscripción Inicial	
Carnet	
Al momento de la inscripción	
Cuota	

Los pagos podrán realizarse con depósito en efectivo a nombre de la ASOCIACIÓN CIVIL EDUCATIVA HUMBOLDT, en la Cuenta Corriente N° 0134-0371-66-3713010978, Banco Banesco.

Se aceptan tarjetas de crédito y débito
NO SE ACEPTAN TRANSFERENCIAS BANCARIAS

Solicite información por los teléfonos:
(0212) 838.45.32 / 578.41.69 / 239.79.39 /
237.05.68 o vía e-mail:

postgradoalejandrohumboldt@gmail.com



@PostgradoUah

Las inscripciones se realizarán
en la Av. Andrés Bello, Edif. Universidad
Alejandro de Humboldt, Piso 3,
Ofic. 6 – Departamento de Postgrado.
Horario de Atención: 1:30p.m. a 7:30 p.m.



UNIVERSIDAD ALEJANDRO DE HUMBOLDT
DIRECCIÓN DE POSTGRADO

**PROGRAMA HUMBOLDT
DIPLOMADOS**

Diplomado Gerencia de Mercadeo y Ventas



Octubre 2014