



**CAPACITACIÓN EN
COMERCIALIZACIÓN Y
MARKETING ESTRATÉGICO**

PROGRAMA

OBJETIVO

La capacitación tiene por objetivo brindar las herramientas para comprender y aplicar las principales nociones de la Mercadotecnia y los mecanismos básicos de la comercialización de productos y servicios en el mercado actual. Asimismo, conocer los fundamentos y aplicaciones del marketing y la comunicación a la actividad comercial de las organizaciones.

Por otro lado, permite adquirir habilidades en el manejo de los procedimientos y acciones relacionadas con las distintas técnicas de la comunicación comercial (promoción, relaciones públicas, publicidad, eventos).

Comprende la modalidad curso-taller, en donde los conceptos y enfoques teóricos vistos son aplicados a una variedad de ejercicios prácticos que permiten sedimentar el conocimiento.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDA

- Responsables –Directivos, Jefes, Mandos Medios- de las empresas, tanto grandes como PYMES-
- Responsables de los procesos de Comercialización y Marketing de las Organizaciones
- Responsables y profesionales de la Comunicación de las organizaciones
- Estudiantes e interesados en la temática



CONTENIDOS

ENCUENTROS I y II: Introducción al Marketing Estratégico. Concepción del Producto. Composición de la Plaza. Factores intervinientes en la fijación del Precio. Estudio de Mercado: metodologías. Segmentación, diferenciación y posicionamiento. Proceso de toma de decisiones del consumidor.

ENCUENTRO III: Planificación estratégica. Brief de Producto. Plan de Distribución. Merchandising: el arte de la Mercadotecnia.

ENCUENTRO IV: Comunicaciones Integradas de Marketing (CIM). Estrategias de desarrollo de producto en Punto de Venta. Brief de Punto de Venta. Materiales POP. Acciones promocionales. Personal de apoyo.

COORDINADOR EQUIPO DOCENTE

- **Fernando Gabriel Martínez.** Licenciado en Ciencias de la Comunicación (UBA), especializado en comunicación organizacional, liderazgo y construcción de equipos de trabajo.
- Actualmente es Director de Futura Consultora; consultor y capacitador de distintas empresas del país.
- Titular de Comercialización y Marketing de la Universidad del Salvador.
- Trabaja hace más de una década y media en el desarrollo de proceso de comercialización y comunicación en distintas empresas, organismos públicos y organizaciones de la sociedad civil.



BUENOS AIRES
INTELIGENTE
BUENA INFORMACIÓN PARA BUENAS DECISIONES

DURACIÓN DEL CURSO

- 4 encuentros de 3 hs. cada uno.

CONSULTAS:

- capacitacion@buenosairesinteligente.com.ar