



Gestión comercial y marketing digital





¿QUÉ APRENDERÁS?

El control y manejo de las herramientas y recursos para una óptima y rentable gestión comercial adquieren cada vez más importancia en las Organizaciones e instituciones. El resultado de estas funciones siempre repercute en la consecución del objetivo final de las empresas. Darle al consumidor exactamente lo que necesita ya no es suficiente, ahora se hace imprescindible ofrecerle lo que va a desear. Un consumidor cambiante, al que le llega múltiples opciones de cientos de fuentes de información de cada producto o servicio cada día.

Para llegar a conocer sus expectativas es necesario el conocimiento de su perfil, y los canales más adecuados para convencerlos de que nuestra oferta es la mejor. El gestor comercial, por tanto, debe diseñar y ejecutar una estrategia conjunta con los demás departamentos de la empresa; una estrategia que ahora además de analógica es digital.

Las herramientas y recursos necesarios para la elaboración de un plan de marketing online y offline eficiente serán el foco de este curso.

El Programa de Alta Formación Directiva en Gestión Comercial y Marketing Digital te aportará:

- Conocer el mercado, el comportamiento del consumidor y su segmentación.
- Diseñar una política de marca acorde con las nuevas exigencias del mercado.
- Conocer todas las herramientas del marketing, digitales y tradicionales, sus características y alcance.
- Posicionar el producto/servicio de cara al cliente.
- Realizar una gestión eficiente de las ventas, con una estrategia planificada y común en toda la organización.
- Gestionar planes digitales y proyectos online.
- Adquirir manejo de todos los recursos digitales para implantar en la estrategia de la empresa.
- Diseñar y ejecutar campañas de marketing integrales.





PÚBLICO OBJETIVO

Este programa está dirigido a **empresarios/as, directivos/as y mandos intermedios que realicen en sus Organizaciones las funciones de dirección, gestión y administración.**

Preferentemente serán admitidos con prioridad los candidatos y candidatas de aquellas **empresas que tengan 5 o más personas trabajadoras**, admitiendo a los restantes por estricto orden de inscripción.

Si te consideras una persona proactiva, con ganas de promocionarte y desarrollarte en la empresa liderando iniciativas para alcanzar la excelencia empresarial, este programa es para ti.

Se celebrarán **3 ediciones en Plasencia, Don Benito y Almendralejo**, y cada una albergará a un máximo de 20 participantes.



#mercado
#marketing
#venta
#digital



CARACTERÍSTICAS

El curso consta de 95 horas distribuidas en:

- 55 h presenciales, en horario de 16.00h a 21.00h, un día a la semana.
- 30 h de formación online.
- 10 h de tutoría individual.



Formación presencial
55 horas



Tutoría personalizada
10 horas



Formación online
30 horas

El programa incluye la realización del **Plan Estratégico de Marketing y Ventas** de la empresa tutorizado por un experto.

A través de una metodología teórico-práctica se abordarán los siguientes contenidos:

- **Gestión Comercial:** en este bloque los participantes adquirirán conocimientos que les capaciten para establecer la relación con el cliente, (Marketing relacional, CRM) y los tipos de encuentros comerciales que existen, la negociación comercial, el servicio de atención al cliente, fidelización del mismo. En definitiva, el proceso de venta y todo lo que concierne a la cultura de Customer Centriy, en la que el estudio del cliente y su comportamiento es la clave del éxito comercial.
- **Análisis de Mercado:** en este bloque, se trabajará sobre la segmentación correcta del mercado al que uno se quiere dirigir, con qué canales cuenta para dirigirse a ellos, (logística) y la política de producto con la que va a llegar a ese mercado.
- **Marketing Estratégico:** en este bloque, se abordarán las diferentes estrategias de mercado y de marketing que existen para que los



participantes reconozcan la que a ellos les encaja para sus productos/servicios, y cómo se implementan. Además, se trabajará sobre los conceptos básicos del Marketing Internacional, para que todos sepan las posibilidades que tiene la internacionalización. Por tanto, se trabajará sobre la planificación estratégica y las estrategias empresariales existentes.

- **El Plan de Marketing como herramienta de gestión:** en el último bloque, se abordarán el diseño y la elaboración del Plan de Marketing tanto con medios tradicionales como digitales así se desplegarán en estas sesiones todos los elementos del marketing mix, y su implementación en cada caso. La política de producto, política de marca/branding, política de precios, promoción y publicidad, relaciones públicas: creatividad y producción publicitaria, marketing digital, y canales de comercialización serán los temas específicos que se trabajarán.

CERTIFICADO ACREDITATIVO

Al finalizar el curso, los y las participantes que hayan completado la formación de manera satisfactoria obtendrán un certificado de participación. Para obtener dicho certificado se requerirá:

- Al menos el 70% de las horas lectivas.
- El Plan de estratégico indicado
- Una prueba final de evaluación que acredite la adquisición de conocimientos.



CALENDARIZACIÓN

El Programa de Alta Formación Directiva en Gestión Comercial y Marketing Digital se realizará en 3 ediciones, con **horario de 16:00 a 21:00**.

ALMENDRALEJO: Inicio el 3 de marzo hasta el 19 de mayo de 2020.

- **Sesión 1:** CUSTOMER CENTRITY. EL CLIENTE EN EL CENTRO. 3 de marzo.
- **Sesión 2:** ANÁLISIS DEL MERCADO. 10 de marzo.
- **Sesión 3:** GESTIÓN COMERCIAL. PROCESOS DE VENTAS. 17 de marzo.
- **Sesión 4:** MARKETING MIX. 24 de marzo.
- **Sesión 5:** IMPLANTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING. 31 de marzo.
- **Sesión 6:** HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. 14 de abril.
- **Sesión 7:** PLAN DE MARKETING ONLINE Y OFFLINE. 21 de abril.
- **Sesión 8:** HERRAMIENTAS PARA EL PLAN DE MARKETING DIGITAL. 28 de abril.
- **Sesión 9:** ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL. 5 de mayo.
- **Sesión 10:** EVALUACIÓN DEL PLAN DE MARKETING. 12 de mayo.
- **Sesión 11:** ELABORACIÓN DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS Y ORATORIA. 19 de mayo.

DON BENITO: Inicio el 4 de marzo hasta el 20 de mayo de 2020.

- **Sesión 1:** CUSTOMER CENTRITY. EL CLIENTE EN EL CENTRO. 4 de marzo.
- **Sesión 2:** ANÁLISIS DEL MERCADO. 11 de marzo.





- **Sesión 3:** GESTIÓN COMERCIAL. PROCESOS DE VENTAS. 18 de marzo.
- **Sesión 4:** MARKETING MIX. 25 de marzo.
- **Sesión 5:** IMPLANTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING. 1 de abril.
- **Sesión 6:** HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. 15 de abril.
- **Sesión 7:** PLAN DE MARKETING ONLINE Y OFFLINE. 22 de abril.
- **Sesión 8:** HERRAMIENTAS PARA EL PLAN DE MARKETING DIGITAL. 29 de abril.
- **Sesión 9:** ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL. 6 de mayo.
- **Sesión 10:** EVALUACIÓN DEL PLAN DE MARKETING. 13 de mayo.
- **Sesión 11:** ELABORACIÓN DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS Y ORATORIA. 20 de mayo.

PLASENCIA: Inicio el 5 de marzo hasta el 21 de mayo de 2020.

- **Sesión 1:** CUSTOMER CENTRITY. EL CLIENTE EN EL CENTRO. 5 de marzo.
- **Sesión 2:** ANÁLISIS DEL MERCADO. 12 de marzo.
- **Sesión 3:** GESTIÓN COMERCIAL. PROCESOS DE VENTAS. 19 de marzo.
- **Sesión 4:** MARKETING MIX. 26 de marzo.
- **Sesión 5:** IMPLANTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING. 2 de abril.
- **Sesión 6:** HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. 16 de abril.
- **Sesión 7:** PLAN DE MARKETING ONLINE Y OFFLINE. 23 de abril.
- **Sesión 8:** HERRAMIENTAS PARA EL PLAN DE MARKETING DIGITAL. 30 de abril.





- **Sesión 9:** ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL. 7 de mayo.
- **Sesión 10:** EVALUACIÓN DEL PLAN DE MARKETING. 14 de mayo.
- **Sesión 11:** ELABORACIÓN DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS Y ORATORIA. 21 de mayo.





EQUIPO DE PROFESIONALES

Para desarrollar todo esto y darte el mejor apoyo, contamos con el siguiente equipo de profesionales.

NIEVES GARCÍA

Directora de Innova. Su trayectoria profesional viene marcada por su paso como Directora de Comunicación y Comercial en Extremadura de firmas nacionales e Internacionales, así como su etapa como publicista en la que fue ejecutiva de cuentas de importantes marcas. En la actualidad ha ejecutado y liderado los programas de formación y consultoría dirigidos al mayor sector empresarial de Extremadura e imparte formación especializada en gestión de la marca profesional, procesos de ventas y modelos de negocios donde el cliente es el foco de todas las decisiones.

LARA PRADO

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Gestión Financiera y Máster en Gestión Internacional de la Empresa. Fundadora y Directora de Lanzadera Online, agencia de marketing online extremeña para autónomos y pymes. Colabora como consultora y coach en diversos programas públicos dirigidos a empresarios/as. Apasionada de la digitalización y la democratización del marketing gracias al canal online.

JOSÉ MANUEL GARCÍA

Profesor Contratado Doctor en el área de Organización de Empresas de la Universidad de Extremadura, donde lleva impartiendo, durante más de 7 años, materias relacionadas con el marketing y la gestión de empresas, actividad que ha compaginado durante varios años con la gestión de marketing y la planificación estratégica en la empresa privada. Miembro del Grupo Extremeño de Marketing y Dirección de Operaciones ([M@rkDO](#)), se ha formado y llevado a cabo su investigación en países como Canadá y Reino Unido. Ha impartido múltiples cursos y seminarios de formación a empresas y emprendedores. Entre sus principales líneas de trabajo se



encuentra la planificación estratégica de marketing, la investigación de mercados, el marketing agroalimentario y el marketing de servicios.

ANTONIO CHAMORRO

Profesor Titular de Universidad en el área de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Extremadura, donde lleva impartiendo docencia más de 20 años. Fue director de la Unidad Técnica de Calidad de la UEx. Ha realizado planes estratégicos y de marketing para varias empresas e instituciones públicas, impartiendo múltiples cursos y seminarios de formación a empresas y emprendedores. Miembro de la Cátedra de Innovación UEx-FUNDECYT-PARQUE CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO.

DIEGO FRANCO CALVO

Coach Certificado por AECOP, Director General en el 4º grupo de compra de Materiales de Construcción más grande de España. Su experiencia directiva de 20 años se centra en el área Comercial (Ventas) y la Gerencia (Estrategia). Proviene y mantiene vínculos muy fuertes con la Empresa Familiar, pero al mismo tiempo ha desarrollado labor directiva en diversos sectores como la distribución alimentaria, el sector vinícola y la promoción inmobiliaria.

PILAR CONTRERAS DE VERA

Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología. Máster en Prevención de Riesgos Laborales y Máster en Inteligencia Emocional. Lleva más de 15 años como formadora diseñando e impartiendo talleres de Marketing Estratégico y Marketing digital. Colabora como consultora y coach en programas públicos y privados, poniendo la tecnología al alcance y servicio de las personas.





CÓMO INSCRIBIRSE

Las personas interesadas en participar podrán realizar la inscripción a través de la web de extremaduraempresarial.es, en el programa de Alta Formación Directiva Curso De Gestión Comercial y Marketing Digital.

También puedes contactar con nosotros a través de:

e-mail: gestioncomercial@extremaduraempresarial.es

Teléfono: 691 848 453

Persona de contacto: Nieves García

INSCRÍBETE 

extremaduraempresarial.es

Cláusula de género: Para facilitar un uso incluyente del lenguaje en las comunicaciones escritas, en aquellos casos en que en el texto de esta publicación se utilicen sustantivos de género gramatical masculino para referirse a colectivos mixtos, debe entenderse que se emplean para designar de forma genérica a personas de ambos sexos, contribuyendo así a la eliminación de estereotipos de género, sesgos y diversas formas de discriminación que constituyen la base de la desigualdad. Esta opción lingüística tiene como única finalidad facilitar la lectura del documento.

