

Alta Formación Directiva



Empresas preparadas para el cambio

Gestión del Marketing y ventas en la empresa

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



¿En qué consiste este curso?

El control y manejo de las técnicas, tácticas 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.

El Programa de Alta Formación Directiva en Gestión Comercial y Ventas 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.
- Adquirir manejo de todos los recursos digitales para implantar en la estrategia de la empresa.
- Diseñar y ejecutar campañas de marketing integrales.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Dirigido a

Titulares, directivos y trabajadores de empresas con centro productivo en Extremadura, que necesiten mejorar sus estrategias de ventas. En cada edición podrán participar 20 personas.

Duración

- 30 horas online vía plataforma zoom.
- 6 horas de masterclass con expertos.
- 10 horas de tutorías individuales.

Metodología

Este programa contempla **formación online a través de 10 jornadas en formato webinars** en directo con diferentes expertos y expertas, así como tutorías individualizadas. Todos los contenidos del curso estarán alojados en la plataforma para su descarga en formato digital.

Además de las sesiones dirigidas por el equipo de formación, se contará con **tres masterclass con profesionales de referencia en el ámbito nacional** para conocer experiencias que puedan servir de referencia para los participantes.

Desde este campus virtual se realizarán las actividades complementarias que integran la acción formativa: estudio de la documentación teórica, participación en foros de debate y realización de autoevaluaciones o pruebas objetivas.

Además, se contará en todo momento con la **ayuda de un tutor/a especializado que guiará en tu progreso personal** y resolverá tus dudas sobre el contenido del curso, el uso de la plataforma y la realización del Plan de Mejora en Marketing.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Programa de contenidos y fechas de sesiones formativas.

En cada grupo participarán 20 personas, el horario de cada sesión será de 17:00 a 20:00

1ª sesión: La fuerza de ventas y su gestión.

Grupo 1: 19 de octubre.
Grupo 2: 21 de octubre.

2ª sesión: El perfil de cliente. Customer Centricity.

Grupo 1: 26 de octubre.
Grupo 2: 28 de octubre.

3ª sesión: El producto/servicio. La propuesta de valor.

Grupo 1: 2 de noviembre.
Grupo 2: 4 de noviembre.

4ª sesión: Identidad Corporativa. Branding. Plan de Medios.

Grupo 1: 9 de noviembre.
Grupo 2: 11 de noviembre.

5ª sesión: Posicionamiento SEM/SEO.

Grupo 1: 16 de noviembre.
Grupo 2: 18 de noviembre.

6ª sesión: La competencia y el mercado. Océano rojo/Océano azul.

Grupo 1: 23 de noviembre.
Grupo 2: 25 de noviembre.

7ª sesión: Marketing de contenidos.

Grupo 1: 30 de noviembre.
Grupo 2: 2 de diciembre.

8ª sesión: Inteligencia Comercial. Estrategias de ventas.

Grupo 1: 9 de diciembre.
Grupo 2: 10 de diciembre.

9ª sesión: Herramientas digitales y Redes Sociales.

Grupo 1: 13 de diciembre.
Grupo 2: 14 de diciembre.

10ª sesión: Diseño del Plan de Marketing Digital.

Grupo 1: 15 de diciembre.
Grupo 2: 16 de diciembre.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Fechas de las Masterclass

10 claves para pasar de la mediocridad a la excelencia en la relación con tus clientes

Experto: Manuel Amat Payá

Grupo 1: 25 de octubre en horario de 19.00h a 21.00h.

Grupo 2: 27 de octubre en horario de 19.00h a 21.00h.

Aumenta el valor de tu empresa

Experto: Andrés Pérez Ortega

Grupo 1: 15 de noviembre en horario de 19.00h a 21.00h

Grupo 2: 17 de noviembre en horario de 19.00h a 21.00h

Cómo vender más gracias al rock

Experto: Rubén Turienzo

Grupo 1: 29 de noviembre en horario de 19.00h a 21.00h

Grupo 2: 3 de diciembre de 19.00h a 21.00h.

En cada grupo participarán 20 personas.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Master Class y expertos



Aumenta el valor de tu empresa

Experto: Andrés Pérez Ortega

Químico por la Universidad Autónoma de Madrid. MBA por ICADE. Ha sido responsable de producto en REPSOL, Quaker Oats, Carrefour o Lucent Technologies entre otras empresas. Ha introducido y desarrollado el concepto de Marca Personal en España. Es el creador de la web de referencia en español sobre Estrategias de Posicionamiento Personal y Profesional www.brandingpersonal.com. Es autor de los libros de referencia sobre posicionamiento personal Marca Personal (ESIC), Expertología (Alienta), Te van a oír (Alienta). Marca personal para Dummies y Monetízate (Alienta).



10 claves para pasar de la mediocridad a la excelencia en la relación con tus clientes

Experto: Manuel Amat Payá

Manuel Amat Payá es experto en marketing aplicado a la venta directa. Gerente de Establecimientos Amat S.L., consultor, formador, conferenciante, escritor y coach certificado por ASESCO. Es gerente de CONVERSA Comunicación para empresas. Desde hace 10 años desarrolla con éxito su marca personal bajo la singular denominación de "la Tiendología" que representa su propia metodología de aprendizaje constante en las empresas. Sobre la materia ha escrito dos libros "El Sueño de Canuto" y "Vender Mejor sin Vender tu Vida". Ha sido profesor en diferentes Escuelas de Negocio y en Formación Profesional reglada. Ha producido y dirigido su propio programa televisivo en INFORMACIÓN TV, y es colaborador en el programa de La Noche de la Radio COPE nacional.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Master Class y expertos



Cómo vender más gracias al rock

Experto: Rubén Turienzo

Fundó la multinacional de desarrollo de equipos WIT Performance Trainers con sedes en EEUU, Chipre, España, Honduras y México. Consultor estratégico y escritor de literatura de desarrollo profesional y personal. Invita a las personas a actuar con mayor responsabilidad, integridad y coraje. Ha desarrollado programas sobre liderazgo, transformación organizacional, desempeño de equipos, liderazgo e influencia social. Además, ha desarrollado procesos en multinacionales como Disney, Mapfre, Red Bull, Zurich, Telefónica, Repsol, Media Markt, IKEA, Grupo Telepizza o Coca-Cola, entre otras. Estudió Historia del Arte en la Universidad Complutense de Madrid, Máster en Psicología Social y Comportamiento Humano, y otro en Coaching, y cuento con un MBA por la Universidad de Barcelona.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Formadores



Nieves García

Licenciada en Ciencias de la Comunicación, en la especialidad de Publicidad y Relaciones Públicas. Es gerente de Innova desde 2009, empresa experta en Comunicación y asesoramiento en procesos de ventas y branding. Su trayectoria profesional anterior viene marcada por su paso como Directora de Comunicación y Comercial de algunas empresas de relevancia nacional. Además, participa en numerosos programas de formación directiva asesorando a día de hoy, a más de 1000 gerentes de empresas extremeñas en materia de diseño de una estrategia y propuesta de valor de éxito entre otros.



Pilar Ramajo

CEO de la empresa Marketing Digital Directo. Pilar está comprometida desde hace 20 años con el mundo digital. Con el apoyo de un equipo especializado y a través de la magia del marketing digital moviliza empresas, productos y servicios hacia al gran cambio.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Formadores



Diego Franco

Diego Franco es Consultor de Organización y Desarrollo de Negocio, con una experiencia directiva y empresarial contrastada durante 25 años en diferentes sectores: alimentario, formación, Sector vitivinícola, promoción inmobiliaria y distribución de materiales de construcción. Ha ocupado cargos de máxima responsabilidad directiva, siempre obteniendo en todas las compañías ratios de crecimiento por encima del sector. Posee además, Master en Marketing Agroalimentario y distribución de productos de gran consumo.



Antonio Moreno

Licenciado en Comunicación Audiovisual. Es Diseñador web y SEO de la empresa Marketing Digital Directo. Procedente del mundo audiovisual, Antonio lleva casi 20 años relacionado con el mundo del diseño visual, primero en el ámbito de diseño gráfico y desde hace más de 10 años en el mundo del diseño web. Los últimos 5 años ha especializado su trayectoria en el Marketing Digital y técnicas de posicionamiento SEO, obteniendo una gran experiencia en el campo del posicionamiento web y en las diferentes técnicas que en este ámbito se desarrollan.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Formadores



Ana Dávila

Licenciada en Empresariales y con Master Universitario en Dirección Comercial y Marketing es, entre otros, consultora freelance para pymes en materia de marketing y procesos comerciales.

Además es docente en programas de formación para gerentes comerciales de la región, y ha sido gerente de dinamización comercial de Don Benito.

Gestión del Marketing y ventas en la empresa



Certificación

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.