



Mercadotecnia Aplicada.

1. Objetivo:

Los participantes aprenderán las diferentes técnicas de ventas y mercadotecnia para beneficio personal y de su trabajo. Asimismo tendrá oportunidad de considerar la gran importancia que tiene una buena mercadotecnia para su desarrollo y el de su organización.

2. A quien va dirigido:

Personal del Área de Mercadotecnia.

3. Temario:

Mercadotecnia efectiva para la organización.

- ¿La mercadotecnia es para mi trabajo?
- Diferencie a su trabajo de las demás
- La creatividad y las promociones.

Manejo eficiente del tiempo

- Enfóquese en ganar dinero.
- Aproveche su tiempo libre para hacer negocios.

Estrategias de venta.

- Ingresos VS Ventas.
- El Método de los 4 pasos para vender más y mejor.

Técnicas para cerrar ventas.

- La diferencia entre cerrar y perder el tiempo.
- Los cierres efectivos para generar ingresos.
- El servicio al cliente....también vende.

Herramientas de negociación.

- Negocie para generar más beneficios.
- Yo gano....tu ganas.

Motivación para generar más negocios.

- Cuando su trabajo es negocio
- Creando negocios exitosos.

4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

5. Metodología:

- Presentación del Tema.
- Ejemplos de aplicación de los conceptos.
- Ejercicios acerca del tema.
- Evaluación constante tanto personal como de grupo.

6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

7. Acreditación.

Evaluación escrita:
Se tomará en cuenta asistencia y participación.

