



CURSO: MARKETING Y VENTAS

> Objetivos del Curso

- Entregar conceptos introductorios de marketing y ventas.
- Comprender cómo el área de marketing es un generador de valor para la compañía
- Incorporar conceptos del marketing actual, considerando las nuevas realidades del siglo XXI
- Conocer las principales funciones que pueden desempeñarse en el campo del marketing

Contenido curso online:

Módulo 1: Introducción al marketing

Comprender los conceptos más tradicionales del marketing

- ¿Qué es el marketing?
- Conceptos claves de marketing.
- El marketing mix clásico

Módulo 2: Marketing en el siglo XXI

Conocer los nuevos elementos de la contingencia actual y cómo estos impactan en el marketing

- El marketing en el siglo XXI, incorporación de nuevas realidades.
- Los 10 "mandamientos" del marketing actual.
- Los 10 "pecados" del marketing actual

Módulo 3: Marketing Holístico

Entender el concepto de marketing holístico, ampliando y aplicando el concepto clásico de las 4P, y conocer la incidencia del área de marketing dentro y fuera de la compañía

- Marketing interno.
- Marketing integrado.
- Marketing relacional.
- Performance marketing.

Módulo 4: Marketing Management

Comprender las principales funciones que desempeñan las gerencias de marketing

- Desarrollo de estrategias de marketing
- Investigación de mercado
- Segmentación de Clientes
- Desarrollo y posicionamiento de marca
- Product management
- Manejo canales de distribución
- Desarrollo de planes de comunicación

> Este curso te prepara para:

- Conocer en el mundo del marketing y comprender que el área de marketing y ventas son generadores de valor dentro de una compañía.
- Obtener una visión actualizada de los conceptos clásicos de marketing, incorporando las nuevas variables que afectan esta área, como las comunicaciones, internet, cambios en el retail, etc.
- Entender las principales funciones que se pueden desempeñar dentro del campo del marketing.



Profesor: Sandra Bauer Watkins

Ingeniera Comercial, Universidad de Chile, Chile. MTB International Business & Marketing, UC Berkeley de California, EEUU.

Amplia experiencia en áreas de marketing, retail y management. Se ha desempeñado en importantes transnacionales de retail.

Actualmente se desempeña como Comercial Manager de una empresa transnacional de renombre.