

"MARKETING Y TÉCNICAS DE VENTAS"

PRESENTACIÓN

Si una empresa desea optimizar la relación con sus clientes y detectar de forma rápida y eficaz sus necesidades y preferencias, debe contar con profesionales que sean capaces de implantar una adecuada **Política de Marketing**, que favorezca la adecuación de los productos y servicios de la empresa con las exigencias del mercado.

Para esto, este profesional debería tener amplios conocimientos en áreas tan diversas como la investigación de mercados, las cuatro ps del marketing, la retención y fidelización de clientes y las técnicas de venta.

OBJETIVOS

Tras la finalización del seminario, el alumno será capaz de:

- Elaborar un Plan de Marketing
- Establecer políticas de:
 - ✓ Productos
 - ✓ Precios
 - ✓ Distribución
 - ✓ Comunicación
- Elaborar estrategias de Retención y fidelización de clientes

PROGRAMA (16 horas)

- 1.- Introducción a la Dirección de Marketing**
- 2.- Investigación de Mercados**
 - 2.1. Objetivos de la investigación comercial
 - 2.2. Técnicas de investigación comercial cualitativas
 - 2.3. El informe de la investigación de mercados
- 3.- Las Cuatro Ps del Marketing**
 - 3.1. El Producto
 - 3.2. El Precio
 - 3.3. La Comunicación
 - 3.4. La Distribución
- 4.- Retención y Fidelización de Clientes**
 - 4.1. Plan de Marketing basado en el Cliente
 - 4.2. Valor y Fidelización de Clientes
 - 4.3. Gestión de la relación con clientes: CRM
- 5.- Técnicas de Venta**
 - 5.1. El Proceso de Ventas
 - 5.2. El Proceso de Negociación
 - 5.3. Perfil y habilidades del Vendedor
 - 5.4. La Planificación de las Ventas

HORARIO, FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

SEPTIEMBRE-2009						
L	M	Me	X	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Horario de mañana: **9:30 - 14:30 horas**

Horario de tarde: **16:00 - 19:00 horas**

Aula de Formación del Edificio Cactus

Campus Sur Universitario, Santiago de Compostela

DESTINATARIOS

Emprendedores, gente de empresa, miembros de la comunidad universitaria y público en general interesado en esta materia.

METODOLOGÍA

La metodología a seguir durante la realización del taller, será integradora y participativa. Se basará en la combinación de dos componentes básicos:

- Individualización de las situaciones de partida de cada asistente
- Alternancia de fases de teoría y práctica

PERFIL DEL DOCENTE

GUILLERMO DE LUIS HERMIDA

Ingeniero Industrial (1978, Escuela Superior de Ingenieros Industriales de Barcelona)

Cuenta con más de 20 años de reconocida experiencia en el campo de la consultoría empresarial y de la formación.

Actualmente es director de IMPROVIA CONSULTORES, S.L. (Empresa dedicada a la consultoría, formación y coaching directivo), además de participar como miembro del equipo de Mentores del IGAPE, para la ayuda y desarrollo de las empresas gallegas.

PRECIO (Precio real del seminario por alumno: 210 €)

150 € miembros de la comunidad universitaria
175 € público en general

Las empresas (y proyectos empresariales) vinculadas a **UNINOVA**, **UNIRISCO** y **EMPRESA CONCEPTO** podrán beneficiarse de la realización de este curso de forma **gratuita**. *

MATRÍCULA

PLAZO DE INSCRIPCIÓN: **del 28 de agosto al 14 de septiembre de 2009**

Para formalizar la matrícula se deberá seguir la siguiente secuencia de pasos:

1.- Cumplimentar la "ficha de inscripción" y remitirla a la siguiente dirección de correo electrónico: enu@usc.es

2.- Cuando se confirme la inscripción (será vía mail o vía telefónica), **no antes**, ingresar en el plazo de dos días siguientes, la cantidad a pagar en el número de cuenta abajo indicado.

3.- Inmediatamente formalizado el ingreso se deberá **enviar** por fax al número 981 54 70 77, una **copia del justificante de la transferencia bancaria** realizada dirigida a la ESCUELA DE NEGOCIOS UNIEMPRENDE. También se admite el envío de la citada copia escaneada a la siguiente dirección de correo electrónico enu@usc.es, o la entrega en mano a la dirección abajo indicada (Contacto Iria Fontela Fernández).

4.- Recibidos la ficha de inscripción y el justificante, se confirmará mediante correo electrónico o vía telefónica su matriculación en el seminario.

* Las empresas vinculadas a UNINOVA, UNIRISCO y EMPRESA CONCEPTO únicamente deberán tener en cuenta a la hora de realizar la matrícula de la acción formativa el punto nº 1 del siguiente apartado.

INFORMACIÓN

Nº DE CUENTA	CONCEPTO
2091 0387 40 3110000209 Caixa Galicia Pavillón Estudiantil. Campus Sur. Santiago de Compostela	CURSO UNIEMPRENDE "Marketing y técnicas de ventas"



900 100 981 / 981 59 44 88, ext. 15577

@ enu@usc.es

Edificio Emprendia, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela