



Centro de Arte y Cultura

CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

MARKETING ESTRATÉGICO

FEBRERO 2010 - JUNIO 2010

El objetivo del curso es lograr que los participantes sean capaces de desarrollar un plan de marketing para un producto específico o una familia de productos, identificando los canales de comercialización idóneos, para conseguir la colocación exitosa de sus productos y marcas en el mercado.

PROGRAMA

- FEB 23 INTRODUCCIÓN A LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN
Concepto de comercialización, mercado, precio, sistemas de distribución, transferencia del costo de comercialización
- MZO 02 DINÁMICAS DEL MERCADO Y DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN
Ciclo de vida de los productos y los mercados, clientes, inteligencia de los canales, requerimientos de los canales y los vendedores, segmentos competitivos, rentabilidad y competencia efectiva
- MZO 09 SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS – EJERCICIO DE SEGMENTACIÓN (CASO PRÁCTICO)
Participación en el mercado, segmentos del mercado, tipos de segmentos, concentración de clientes, distribución geográfica, caso practico de segmentación de mercados
- MZO 16 ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS
Consolidación de los segmentos competitivos, administración de la participación en el mercado, presencia-precio-porcentaje (ejercicio de análisis), canales de comercialización, cambiando las dinámicas de las ventas y el mercado
- MZO 22 LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN
Los canales directos, representantes y agentes, perfil del representante de negocios, los canales indirectos, distribuidores, dinámica de los canales, líneas de productos, esfuerzo de ventas, utilidades del distribuidor, distribución exclusiva, selectiva y abierta
- ABR 06 PERFIL DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN
Canales de valor agregado, perfil de negocios, mezcla de clientes, enfoque de mercadeo y ventas, mezcla de productos de los revendedores de valor agregado, comercializadores y distribuidores

Loma Pinal de Amoles Núm. 260
Col. Loma Dorada
Querétaro, Qro. C.P. 76060
Tel. 2134550 fax 2483544

cacqro@hotmail.com

www.centrodearteycultura.com



Centro de Arte y Cultura

- ABR 13 **TRANSFERENCIA DE LOS COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN, ADMINISTRACIÓN DE LOS CANALES**
Componentes del precio, costo de comercialización, costos transferidos, rentabilidad, responsabilidades, relaciones de negocio, claves de las relaciones formales e informales, tipos de relaciones estratégicas, tácticas, técnicas y operacionales
- ABR 20 **ADMINISTRACIÓN DE CONFLICTOS**
Los conflictos del mercado, conflictos de los canales, selección de canales, objetivo de negocios, dinámicas del mercado, soporte de ventas, administración de la fuerza de ventas
- ABR 27 **MEDIOAMBIENTE COMPETITIVO Y ESTRATEGIAS DE PRECIOS**
Análisis de la competencia, estructuras, economía de escala, personalidad, perspectiva del producto, precio de mercado, costos de comercialización, sistemas de precios, estrategias de precios, precio de subasta
- MAYO 04 **ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EN EL MERCADO**
El rol del sistema de comunicación, comunicación eficiente, escenario de compra, selección de comunicaciones, presupuesto, ajustes al presupuesto, ejercicio de ajuste de presupuesto, enfoque y contenido, valor de las comunicaciones en el tiempo
- MAYO 11 **PROCESO DE PLANEACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE MERCADEO**
Cuando fallan los negocios, la brecha de la planeación, marcos de tiempo, componentes del crecimiento, objetivos de la compañía, ajuste del plan, storyboard, objetivos y cuestionamientos, panel inicial, contando una historia
- MAYO 18 **RESÚMEN EJECUTIVO**
Sistemas de distribución, ciclo de vida del producto, competencia efectiva, canales, segmentación, administración de la participación, estrategias, canales directos, ventana de los distribuidores, transferencia del costo de comercialización, relaciones, conflictos, análisis de la competencia, sistemas de precios, comunicaciones, marcos de tiempo
- MAYO 25 **EJERCICIO DE PLANEACIÓN**
Presentación del ejercicio, datos informativos, material de trabajo
- JUN 01 **EJERCICIO DE PLANEACIÓN**
Desarrollo del plan de comercialización estratégica de productos



Centro de Arte y Cultura

HORARIO:

Catorce sesiones los martes de la 19:00 a las 21:30 hrs.

Dado el gran volumen de material por cubrir, las sesiones comenzaran a la hora en punto, por lo que se agradecerá su puntual asistencia en atención a los demás participantes

MAESTRO: ING. ANTONIO M. NOGUEIRA DE ROJAS

6 años director de marketing, 6 años director de la división de ingeniería de sistemas y 11 años ingeniero de sistemas en NCR de México. Maestro de la materia de comercialización estratégica en el postgrado de comercio internacional, en la universidad contemporánea de Querétaro. Asesor de varias empresas en Comercialización, administración y finanzas y sistemas computacionales. 20 años de experiencia en Comercialización de bienes raíces en las áreas industrial y comercial.

Lugar:

CENTRO DE ARTE Y CULTURA

*Lic. Beatriz Lomelin Anaya
Directora*

*Loma De Pinal De Amoles 260
Col. Loma Dorada
Tel. 213 4550 Y 249 3544*

*visite nuestra pagina web
www.centrodearteycultura.com
E-MAIL: cacqro@hotmail.com*

Loma Pinal de Amoles Núm. 260
Col. Loma Dorada
Querétaro, Qro. C.P. 76060
Tel. 2134550 fax 2483544

cacqro@hotmail.com

www.centrodearteycultura.com