

Curso Presencial Marketing y Gestión Comercial

Calidad Certificada Trinorma

NCh 2728

BUREAU VERITAS
Certification



NCh 2909

BUREAU VERITAS
Certification



ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano Nº 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl



Management, Centro de Capacitación y Desarrollo Ejecutivo es una organización privada e independiente que nace en Iquique, Chile, el año 2005, fundada por profesionales y empresarios, con el objeto de entregar una propuesta innovadora y de calidad mediante el diseño y realización de actividades de capacitación de alto nivel, a impartirse de manera presencial o a distancia, a través de su plataforma de enseñanza virtual (Learning Management System), un entorno virtual de educación e-learning.

Nuestra organización se enfoca en dictar programas educativos de primer nivel en las siguientes áreas:

- Estrategia y competitividad
- Marketing y Gestión Comercial
- Evaluación y control de Proyectos
- Inmobiliaria y Construcción
- Habilidades directivas y gerenciales

Nuestra apuesta por la calidad radica en el enfoque puesto en potenciar la competitividad y el intercambio de conocimiento como pilares del éxito empresarial, mediante exclusivos programas de capacitación con un intencionado bajo número de participantes y en un ambiente grato que fomente la discusión de ideas y la búsqueda de la excelencia.

Management Centro de Capacitación y Desarrollo Ejecutivo es una organización con un estricto compromiso con la calidad, lo cuál acredita mediante la certificación de la norma **ISO 9001:2008**, estándar internacional de calidad, la norma chilena **NCh 2909:2004** sobre Sistemas de Gestión; y la norma chilena **NCh 2728:2003** sobre sistemas de gestión de calidad para Organismos Técnicos de Capacitación.

Nos encontramos acreditados por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) del Estado de Chile, mediante resolución exenta **N° 5310** e inscritos en el Registro Nacional de Organismos Técnicos de Capacitación bajo el **N° 4230** que al efecto lleva dicho servicio, para ejecutar acciones de capacitación con franquicia tributaria.

Le invitamos cordialmente a conocer nuestra organización y ser parte de nuestra exitosa comunidad de ex-alumnos.

MBA Katherine Bustamante V.

Director Ejecutivo

Management Capacitación Ltda



MANAGEMENT

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano N° 276 Piso 3 Oficina 3G

Iquique Chile

Fono (56)(57) 428 243

www.cursosydiplomados.cl



5 Puntos clave del curso

El curso de **MARKETING Y GESTION COMERCIAL** de Management Capacitación da respuesta a las necesidades de quienes buscan capacitarse a alto nivel, dotando de un nuevo horizonte profesional a sus asistentes.

Se imparten conocimientos en diferentes áreas y la conjunción de los mismos en base a la estructuración de los conocimientos globales, aplicación en la especialidad, desarrollo de casos aprendiendo a analizar, razonar, establecer estrategias y su aplicación práctica.

Convergencia entre teoría y práctica con la participación de un claustro de profesores formado por profesionales activos e implicados, con auténtica experiencia en el mundo de la empresa más que en el de la academia.

El programa cuenta con un profundo enfoque estratégico y competitivo. A través de la experiencia y de casos reales se guía a los alumnos a conocer y comprender los factores críticos de éxito en la gestión de marketing de la empresa actual.

Se guía a los alumnos en un proceso de aprendizaje práctico y dinámico, que les permitirá, además de adquirir conocimientos nuevos, recibir herramientas de aplicación real en el mundo laboral, que les permitirá diferenciarse claramente, de sus colegas y/o competidores.



MANAGEMENT
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano Nº 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl



“ Dado que su objetivo es crear clientes, una empresa comercial tiene dos funciones básicas, y sólo dos: el marketing y la innovación. El marketing y la innovación producen beneficios, lo demás son costos.”

Peter Drucker

Autor, considerado el padre de la administración moderna.



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano Nº 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl

Programa del curso



“... originalmente mi iniciativa para realizar esta capacitación parte como una complementación de la actividad que estoy realizando actualmente. Al desarrollarlo y conocer en su esencia la actividad y la calidad de las materias tratadas y los expositores, vi lo importante que puede ser la implementación de estas técnicas al emprender un nuevo negocio.”

Ciro Celis Diomedi
Ingeniero Comercial
Alumno Versión VIII

El programa del curso **MARKETING Y GESTION COMERCIAL** se divide en 11 jornadas de una duración de 3 horas cronológicas cada una los días Martes y Jueves de cada semana, de 20:00 a 23:15 horas.

Introducción al Marketing

- Concepto de marketing
- La función de Marketing
- El Marketing en la Empresa
- El entorno de Marketing.
- El Marketing Mix (de las 4 P a las 7 P)
- Estrategia de Precio
- Estrategia de Producto
- Estrategia de Distribución
- Estrategia de Promoción
- Estrategia de Procesos, personas y portal
- Definiciones básicas de target, top of mind, market share, entre otras.

Segmentación de Mercados

- Concepto de Segmentación
- Tipos de segmentación
- Macro y Micro Segmentación
- Segmentación demográfica
- Segmentación geográfica
- Segmentación socioeconómica
- Segmentación psicográfica
- Targeting y pictografía del Target.

Diseño de Planes de Marketing

- Estructura del Plan de marketing
- Resumen Ejecutivo del Plan de marketing
- Diagnóstico estratégico
- Formulación estratégica
- Política de producto
- Política de Precio
- Política de Distribución
- Comunicación y Publicidad
- Objetivos de rentabilidad
- Implantación del Plan
- Seguimiento y Control

•Neuromarketing y Ventas

- La venta directa bajo el modelo de neuromarketing. Necesidades versus frustraciones. Teoría del cerebro Triuno. El Método FRAP de ventas. Proxemia. Somatolalia.

Marketing Estratégico

- La estrategia de marketing de la empresa.
- Fuentes de Ventaja Competitiva.
- Análisis Competitivo de Marketing como parte del Diagnóstico Estratégico.
- Análisis del Macro entorno (P.E.S.T.A.C.A.)
- Análisis Industrial (5 Fuerzas)
- Análisis de la cadena de valor de la empresa y de la industria ampliada.
- Análisis Interno (Auditoría de recursos)
- Análisis F.O.D.A.C.A.
- Formulación estratégica (Visión, Misión, Objetivos)
- Diferencias y relaciones entre marketing estratégico y operativo.
- Las nuevas tendencias y las redes sociales.

Investigación de Mercados

- El sistema de investigación de marketing (SIM)
- El proceso de investigación de mercados
- Planificación de la Investigación
- Diseño de la investigación
- Métodos de Investigación
- Selección del procedimiento de muestreo
- Recolección de datos
- Análisis de datos
- Presentación del informe
- Otros estudios: Mystery Shoppers, medición satisfacción del cliente, estudios de posicionamiento y medición publicitaria, análisis de planes de medios.

Gestión de Ventas

- La función de ventas dentro del Marketing Mix
- La función de ventas en la empresa
- Los objetivos de ventas
- El tamaño de la fuerza de ventas
- Esquemas de remuneración de vendedores.
- Organización de una fuerza de ventas
- Tipos de vendedores. Clasificación.
- El proceso de venta personal. Estructura y Etapas.
- El Marketing Relacional o Fidelización de Clientes

Diploma Marketing y Gestión Comercial

Total 33 Horas



MANAGEMENT
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano N° 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl

Relatores



"... para mí es el segundo curso que tomo con Management porque me pareció una empresa responsable, con los conocimientos y el personal adecuados para impartir los cursos de capacitación."

Oliver Varas Cortés
Constructor Civil
Alumno Versión II

Nuestro *staff* de relatores se caracteriza por la excelencia académica y por su notable experiencia en sus respectivas áreas de desarrollo profesional. De esta manera, el alumno obtiene una formación teórica, siempre necesaria, pero desde la perspectiva de quienes laboran en el sector día a día, beneficiándose de la experiencia de estos destacados profesionales.

MDCM MBA Patricio Pavez Soto

Máster en Dirección Comercial y Marketing IEDE Escuela de Negocios Universidad Europea de Madrid, España.

Máster Internacional en Administración de Empresas Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona, España.

Diplomado en Tasaciones de Bienes Raíces Urbanos Escuela de Postgrado Facultad de Arquitectura y Urbanismo Universidad de Chile.

16 años de experiencia como Jefe Comercial, Subgerente Comercial, Gerente Comercial y Gerente Inmobiliario en el sector inmobiliario y de la construcción.

MBA© Francisco Javier Mora Rivera

Ingeniero Mecánico Universidad Técnica Federico Santa María

Ingeniero en Administración de Empresas Universidad Arturo Prat

Magíster © en Administración de Empresas Universidad de Tarapacá y Neumann Business School, Perú.

Más de 15 años de experiencia en docencia y dirección en instituciones de educación superior.



MANAGEMENT
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano Nº 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl

Inscripciones



...es verdaderamente grato encontrar tal calidad de profesionales con empatía hacia nuestros propósitos, y que además cumplan con las condiciones intelectuales y morales para entregar herramientas eficientes para desarrollarnos como emprendedores...."

María Paola Araos Quiroga

Corredora de Propiedades

Alumna Versión VIII

Curso Corredor de Propiedades

1.- Información del Programa

Duración: 33 horas cronológicas repartidas en 11 jornadas

Horario: Martes y Jueves de 20:00 a 23:15 pm.

Lugar: Aula de Management

Inicio: 19 de Abril de 2011

Término: 24 de Mayo de 2011

2.- Valor y forma de pago

Valor : \$ 180.000

Forma de Pago: Contado, Tarjeta bancaria. Tarjeta Ripley. Tarjeta Presto

3.- Certificación

Diploma de aprobación o participación otorgado por Management Centro de Capacitación y Desarrollo Ejecutivo.

El programa incluye archivador con apuntes de respaldo, block de notas, lápiz, CD con los contenidos totales del curso, coffe break y Diploma, según corresponda.

Para la aprobación del curso, los alumnos deben obtener en las evaluaciones una nota promedio final igual o superior a 4.0, y acreditar una asistencia mínima de 75% a las clases del programa.



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano Nº 276 Piso 3 Oficina 3G

Iquique Chile

Fono (56)(57) 428 243

www.cursosydiplomados.cl

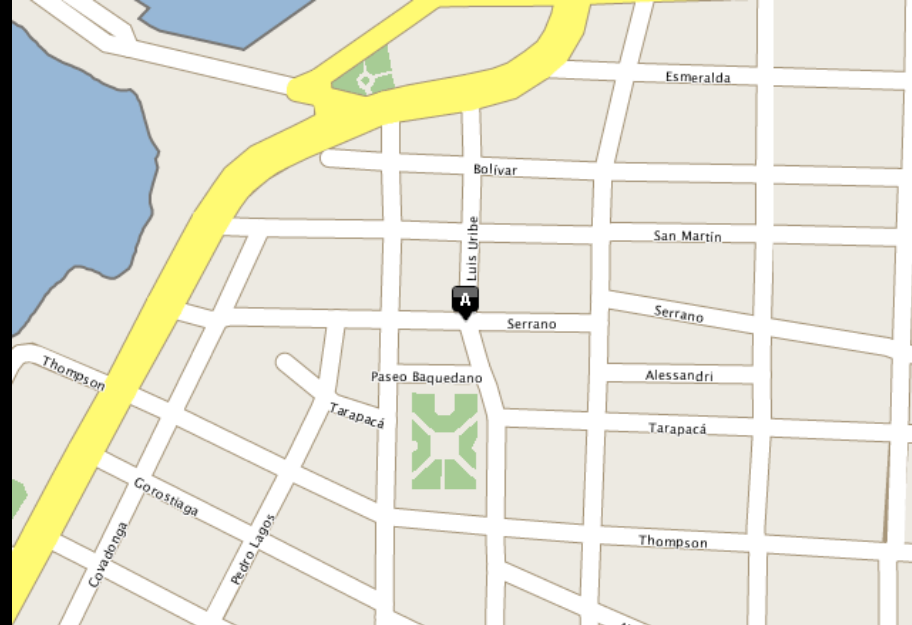
Nuestra sede



Nuestra sede se ubica en calle Serrano N° 276 piso 3, a pasos de Plaza Prat en la ciudad de Iquique Chile, en el corazón del barrio financiero de la ciudad.

Esta privilegiada ubicación le permite a nuestros alumnos estar cerca de:

- Locomoción pública a la puerta
- Estacionamientos subterráneos Plaza Prat
- Restaurantes y cafeterías



Plano de Ubicación



Aula Climatizada



Salas de Reuniones



Tecnología Multimedia



MANAGEMENT
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano N° 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl

Formación única, para gente única



NCh 2728

BUREAU VERITAS
Certification



NCh 2909

BUREAU VERITAS
Certification



ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Serrano N° 276 Piso 3 Oficina 3G
Iquique Chile
Fono (56)(57) 428 243
www.cursosydiplomados.cl