

PROGRAMA TÉCNICO EN MERCADERO Y VENTAS

Este programa técnico en mercaderío y ventas dirigido a personas interesadas en aprender sobre mercaderío, ventas, publicidad, investigación de mercados, diseño gráfico, mercaderío digital y público en general. Los módulos abarcan temas de mercaderío y su entorno, segmentación e investigación de mercados, estrategias de precio, producto, canales de distribución, estrategias de comunicación, mercaderío digital, estrategias de ventas y planeación estratégica de mercaderío. Al concluir el programa el egresado tiene la capacidad de desarrollar un plan de mercaderío y ventas.

MÓDULO I: (6 SEMANAS)

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DEL MERCADERO Y SU ENTORNO

Temáticas:

1. Visión general.
2. Ética y responsabilidad social.
3. Análisis de oportunidades demarketing.
4. Mezcla de marketing
5. Plan estratégico de marketing.

MÓDULO II: (5 SEMANAS)

INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN

Temáticas:

1. Segmentación de mercados.
2. Estrategias para seleccionar mercados meta.
3. Posicionamiento.
4. El rol de la investigación de mercados.
5. El impacto del internet en la investigación de mercados.

MÓDULO III: (5 SEMANAS)

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

Temáticas:

1. Conceptos de producto.
2. Creación y desarrollo de marca (branding).
3. Conceptos de empaque.
4. Proceso de desarrollo de nuevos productos.
5. Estrategias y cadena de valor.

MÓDULO IV: (5 SEMANAS)

ESTRATEGIAS DE SERVICIOS Y GESTIÓN DE EXPERIENCIA AL CLIENTE

Temáticas:

1. Importancia y Características
2. Mezcla de marketing para los servicios.
3. Estrategias de marketing para los servicios.
4. Marketing relacional en los servicios.
5. Marketing en organizaciones sin fines de lucro.

MÓDULO V: (5 SEMANAS)

ESTRATEGIAS DE PRECIO

Temáticas:

1. Conceptos de fijación de precios.
2. Sistema de administración de rendimiento en segmentos de mercado.
3. Estrategias de fijación de precio.
4. Tácticas de precio base.

MÓDULO VI: (5 SEMANAS)

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD, COMUNICACIÓN Y MERCADERO DIGITAL

Temáticas:

1. Planeación de la promoción para la ventaja competitiva.
2. Metas de la promoción.
3. La publicidad.
4. Mercaderío digital.

MÓDULO VII: (5 SEMANAS)

ESTRATEGIAS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Temáticas:

1. Canales de distribución.
2. Toma de decisiones en los diversos canales.
3. Administración de la cadena de suministro.
4. Ventas al detalle.
5. Estrategias.

MÓDULO VIII: (5 SEMANAS)

ESTRATEGIAS DE VENTAS

Temáticas:

1. Conceptos de administración de Ventas.
2. Promoción de ventas y venta personal.
3. Negociando.
4. Planeación estratégica de mercaderío.

Conozca todos nuestros programas en

WWW.PEC-EAN-UCR.COM

Teléfonos (506) 2511-9186 y (506) 2511-9199 | WhatsApp (506) 6226-8294.
mercaderopec.ean@ucr.ac.cr | oficinistapec.ean@ucr.ac.cr