

DIPLOMA EN GESTIÓN DE MARKETING





Información general



DURACIÓN:
108 horas



FINANCIACIÓN
Directa y sin intereses



MODALIDAD
Presencial

DIPLOMA EN GESTIÓN DE MARKETING

Objetivo

El Diploma en Gestión de Marketing tiene como propósito desarrollar en los participantes un conjunto de competencias y habilidades que les permitan diseñar un plan estratégico en marketing, que integre las estrategias tradicionales con las modernas de tal manera que adquieran la capacidad para aprovechar oportunidades del mercado. Dominarán los elementos de la comunicación, el E-commerce, Pricing, Retail & Trade Marketing y adquirirán las competencias que les permitirán influir en desarrollar un servicio de excelencia a fin de fidelizar al cliente. Asimismo, este Diploma busca fortalecer la capacidad de análisis de los participantes para plantear soluciones a los problemas y oportunidades que enfrentan las áreas de marketing de las empresas

Perfil del Participante

Profesionales con más de 2 años de experiencia laboral que se desempeñan en el área de marketing o que requieran de los conocimientos de esta disciplina para desempeñarse con mayor éxito en sus actividades ejecutivas y empresariales.

Estructura curricular

GERENCIA DE MARKETING

El curso tiene por objetivo dar a conocer a los participantes los nuevos roles del gerente de marketing en las organizaciones, así como los conocimientos y principios fundamentales sobre los que se consolida la gestión de marketing.

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING

Un marketing exitoso busca entender, generar entregar, captar y mantener el valor para el cliente en un mercado altamente competitivo y cambiante. Se desarrollarán conceptos administrativos y sus aplicaciones con el fin de lograr los objetivos trazados por la organización.

INVESTIGACIÓN DE MARKETING

El curso desarrollará en los participantes la capacidad para identificar oportunidades, así como definir, analizar e interpretar las metodologías de investigación, los informes de resultados y su alineación con los objetivos.

MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

Curso teórico práctico, el cual introducirá a los participantes en los conceptos sobre el entorno en el que se desarrollan la TIC en los negocios (E-commerce) -la Sociedad de la información- y los modelos de negocios virtuales más utilizados; además, proporcionará un entendimiento virtual, con herramientas de diseño y auditoría de sitios web para no programadores.

RETAIL & TRADE MARKETING

El participante estará en la capacidad de poder desarrollar estrategias que optimicen el uso de los canales de distribución, así como identificar y conocer las nuevas tendencias y crecimiento del retail y trade marketing.

GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

El curso desarrolla las habilidades para establecer estrategias de comunicación a través de los distintos medios publicitarios a fin de maximizar los resultados, así mismo se brindan las recomendaciones para una adecuada organización comercial y eficiencia en el proceso de ventas.

PRICING

El participante estará en capacidad de reconocer las nuevas metodologías para la estimación de precios, así como la implementación de estrategias efectivas para fijar precios o modificarlos en el actual mercado global y competitivo, buscando maximizar la rentabilidad a través del adecuado establecimiento de márgenes de contribución y conocimiento de la psicología del consumidor.

MARKETING DE SERVICIOS & GESTIÓN DE CLIENTES

El participante conocerá los principios claves que rigen las buenas prácticas de la gestión de servicios y estará en la capacidad de plantear estrategias de marketing para construir y mantener relaciones a largo plazo. Así como recomendaciones innovadoras para general el boca a boca.

Ventaja Competitiva

El participante de este diploma podrá desarrollar los elementos que consoliden su potencial profesional y personal como un gerente efectivo, capaz de dirigir el área de marketing de la organización. Asimismo, el participante podrá comprender la importancia del rol del gerente de marketing y su interacción con las diferentes áreas de la empresa en los resultados de la organización.



¿Conversamos?



LIMA: Av. La Fontana 750. La Molina.
CUSCO: Calle Pampa del Castillo 405, Cusco.



LIMA: 51 1 518-3333
CUSCO: 51 84 222211



informes.epg@usil.edu.pe



epg.usil.edu.pe

