

TÉCNICAS DE MARKETING (MV011)			
MODALIDAD	Teleformación	Hs. DURACIÓN	30
UNIDADES	TEMAS		
Condicionantes del marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Qué es el marketing • El consumidor • La demanda 	<ul style="list-style-type: none"> • El comprador • El mercado - Segmentación 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing-mix • Cuestionario: Condicionantes del Marketing
Estudio de mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Universo y muestra • Selección del medio 	<ul style="list-style-type: none"> • Realización y conteo • Interpretación de la información 	<ul style="list-style-type: none"> • Parámetros estadísticos • Cuestionario: Estudio de mercados
El mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto de producto • Cualidades de los productos • Importancia del conocimiento del producto • Clasificación de los productos • Ciclo de vida del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Reposicionamiento del producto • Obsolescencia planificada • Estacionalidad • Productos diferenciados y de competencia perfecta • Producto puro y producto añadido 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia directa y producto sustitutivo • La importancia de la marca • Gama y línea de producto • Cuestionario: El mercado
Política de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Línea y artículo • Estrategias de marca 	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de empaquetamiento • Posicionamiento estratégico en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas de marketing • Cuestionario: Política de productos
Política de precios	<ul style="list-style-type: none"> • Fijación de precios • Política de precios y CVP 	<ul style="list-style-type: none"> • Tácticas de introducción de precios • Descuentos bonificaciones y rappels 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario: Política de precios
Política de distribución	<ul style="list-style-type: none"> • Que es la distribución • Venta directa • Venta con intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Canales de distribución • Tipos de distribución • Selección del canal 	<ul style="list-style-type: none"> • Distribución física de mercancías • Cuestionario: Política de distribución
La comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • Naturaleza y definición • Tipos de comunicación • Elementos del proceso de la comunicación • El proceso de comunicación • Problemas de la comunicación • Personalidades de los actores de la comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Interacción de caracteres • Comportamientos • Las comunicaciones • La comunicación en la venta • La comunicación oral 	<ul style="list-style-type: none"> • Características de la comunicación oral • Normas para la comunicación oral efectiva • Reglas para hablar bien en público • La comunicación no verbal o lenguaje del cuerpo • Cuestionario: La comunicación

Política de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • Elementos estratégicos de la política de comunicación • Seguimiento de la comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto de comunicación • Composición de la mezcla de comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario: Política de comunicación
Publicidad	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad • Establecimiento de metas y objetivos • Decisiones respecto al presupuesto 	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones respecto al mensaje • Decisiones respecto al medio 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación y planificación de la campaña • Cuestionario: Publicidad
El perfil del vendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Personalidad del vendedor • Clases de vendedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Los conocimientos del vendedor • Motivación y destreza • Análisis del perfil del vendedor 	<ul style="list-style-type: none"> • El papel del vendedor • Cuestionario: El perfil del vendedor
La venta como proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción • El proceso de compra-venta 	<ul style="list-style-type: none"> • El consumidor como sujeto de la venta • El comportamiento del consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> • Motivaciones de compra-venta • Cuestionario: La venta como proceso
Tipología de la venta	<ul style="list-style-type: none"> • Tipología según la pasividad - actividad • Tipología según la presión 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipología según la implicación del producto • Tipología según el público y forma de venta 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario: Tipología de la venta
Técnicas de ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Fases de la venta • Contacto y presentación • Sondeo 	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentación • La entrevista • Material de apoyo 	<ul style="list-style-type: none"> • El cierre de la venta • El seguimiento • Cuestionario: Técnicas de venta
Estrategia de ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Previsión de ventas • Método de encuesta de intención de compra • Presentación del presupuesto de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Organización y estructura de ventas • Personal de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario: Estrategia de ventas • Cuestionario: Cuestionario final