

Carrera corta de
**Marketing
y
Gestión
Comercial**



*Yo
nací
para
esto*

CARRERA CORTA DE

MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

En la actualidad, el Marketing -como disciplina- se ha convertido en una parte fundamental de la administración de empresas, ocupándose principalmente de la preferencia de los clientes.

Esta carrera corta de un año tiene como objetivo proporcionar las herramientas, conocimientos específicos y conceptos claves para liderar el departamento comercial. Además, ayudará a analizar de manera crítica y resolver las problemáticas de la gestión de marketing y ventas, así como abordar oportunidades del área con propuestas creativas y eficientes.

OBJETIVOS DE LA CARRERA CORTA:

- Comprender los principales conceptos, modelos y herramientas del marketing y la gestión comercial.
- Lograr una visión integral sobre los desafíos que enfrenta un ejecutivo responsable en marketing y ventas.
- Adquirir conocimientos aplicados a la comercialización e investigación de mercados con el enfoque de potenciar la sinergia entre marketing y ventas.

¿QUÉ SE LOGRARÁ CON LA CARRERA CORTA?:

- El alumno será capaz de analizar las variables del medioambiente social, económico y competitivo a nivel local, regional y global.
- Evaluará el diseño e implementación de planes comerciales que maximicen los ingresos de las organizaciones, los cuales estarán alineados a los planes estratégicos.
- Analizar de manera crítica las problemáticas de la gestión de marketing y ventas.
- Resolver problemas o abordar oportunidades del área de marketing y ventas con propuestas creativas y eficientes.
- Aplicar conocimientos y herramientas de comercialización e investigación de mercados.

DIRIGIDO A:

- Egresados del colegio y/o estudiantes con inquietudes y expectativas en las áreas del marketing y la comercialización..
- Profesionales y ejecutivos interesados en ampliar sus conocimientos.

CONTENIDO

I SEMESTRE

- Introducción al marketing
- El rol estratégico de las ventas en la empresa
- Liderazgo empresarial y dirección de ventas
- Relación cliente - vendedor
- Investigación de mercados

II SEMESTRE

- E-commerce
- Business Intelligence
- Servicio al cliente
- Ejecución comercial aplicada
- Gerencia de ventas

CERTIFICACIÓN

A nombre del Instituto

1 AÑO