



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE MARKETING ESTRATÉGICO

---

MARKETING Y VENTAS



**INVERSIÓN**  
\$2,200.00 + IVA

**DURACIÓN**  
50 HRS.

**MODALIDAD**  
En Linea

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | [info@imecaf.com](mailto:info@imecaf.com)



# CURSO DE MARKETING ESTRATÉGICO

---

## MARKETING Y VENTAS

### OBJETIVO

- Conocer el valor del marketing, sus necesidades, utilidades y relaciones de intercambio y demanda, así como el enfoque del marketing estratégico.
- Ampliar conocimientos sobre campos y procesos del marketing estratégico y profundizar en el sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM)
- Ampliar conocimientos sobre el análisis externo y el análisis interno de una organización.
- Conocer los factores que influyen en el macroentorno de la empresa y los que afectan a la competencia específica de la organización para poder realizar un análisis posteriormente.
- Conocer el concepto de inteligencia competitiva, su ciclo y fuentes de información.
- Profundizar en la segmentación de mercado.
- Acercarnos al consumidor y sus necesidades.
- Ampliar conocimiento sobre el proceso de segmentación y los tipos y criterios de este.

### TEMARIO

#### I. Conceptos básicos del marketing estratégico

- Introducción
- El valor del marketing; necesidades, utilidad, relaciones de intercambio y demanda
- El enfoque del marketing estratégico
  - ¿Qué es la estrategia?
  - Campos y procesos del marketing estratégico
- CRM, una visión estratégica
- Cuestiones éticas

#### II. Marketing estratégico. Análisis externo e interno



# CURSO DE MARKETING ESTRATÉGICO

---

## MARKETING Y VENTAS

- Introducción
- Análisis del macroentorno
  - Análisis de la industria
  - Análisis de la competencia
  - Problemas en el análisis de competidores
  - Problemas en la identificación de competidores
- Análisis interno
  - Capacidades de la organización
  - Competencias de la organización
  - La auditoría interna de marketing
  - La auditoría de la innovación

### III. La inteligencia competitiva y la segmentación de mercados

- Qué es la inteligencia competitiva
  - El ciclo de la Inteligencia competitiva
  - Fuentes de información competitiva
- La segmentación de mercado
  - El comportamiento del consumidor
  - El consumidor y sus necesidades
  - ¿Qué es un segmento?
  - Proceso de segmentación
  - Tipos y criterios de segmentación

### IV. Marketing estratégico. Formulando la estrategia

- Formulación estratégica
- Ventajas competitivas
  - Liderazgo en costos
  - Diferenciación
  - Fuentes de la ventaja competitiva
  - Estrategias ofensivas y defensivas
- Estrategia de mercado y producto
  - Condiciones del mercado
  - Estrategia de precios



# CURSO DE MARKETING ESTRATÉGICO

---

## MARKETING Y VENTAS

- Posicionamiento de producto
- Creación de valor de marca
- Estrategia de desarrollo de producto
  - Creación de producto
  - Modificación de producto
  - Ciclo de vida del producto
  - Moda y obsolescencia

### V. El plan de marketing estratégico

- Plan de empresa y plan de marketing
  - El plan de marketing: una estrategia o una táctica
  - El significado de planificar
  - La estructura del plan estratégico de marketing
- Implementación y control
  - Éxito vs fracaso
  - Factores del éxito del plan de control
  - Problemas de los sistemas de control
  - Cuestiones relativas al presupuesto
  - Evaluación de desempeño y evaluación comparativa (benchmarking)



# CURSO DE MARKETING ESTRATÉGICO

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



**IMECAF®**

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE MARKETING ESTRATÉGICO

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

