



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE MARKETING RELACIONAL

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$3,300.00 + IVA

DURACIÓN
75 HRS.

MODALIDAD
En Linea



MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

- Adquirir conocimientos acerca de la evolución que ha tenido el marketing.
- Aprender modelos de valoración del cliente.
- Comprender el concepto "recomendación cliente-cliente (Word of Mouth)".
- Determinar qué es el marketing industrial o entre empresas.

TEMARIO

- I. Del Marketing Tradicional al Marketing Relacional.**
 - Segmentación de mercados.
 - Centralización en el cliente clave.
 - De un marketing de masas a la comercialización One to One.
 - Más allá de la relación con el cliente.
- II. Estructura Customer Relationship Management (CRM).**
- III. Satisfacción del cliente, calidad percibida y valor para el cliente.**
- IV. Retención, lealtad y confianza.**
- V. Modelos de valoración del cliente.**
- VI. Recomendación cliente - cliente (Word of Mouth).**
 - La satisfacción del cliente y la confianza en WOM positivo.
 - La insatisfacción del cliente y WOM.
 - Calidad y compromiso y WOM.
 - Tipología de quién referencia y WOM.
 - La influencia de WOM en el comportamiento futuro del cliente.
 - La influencia de la cultura en WOM.
 - Contribución de WOM en el valor de la firma y la lealtad.



- WOM como estrategia de negocio.WOM y la cuenta de resultados de un cliente.

VII. **Marketing industrial o entre empresas.**

- Contexto del marketing industrial.
- Mercados industriales.
- Comportamiento de la compra industrial organizada.
- La venta industrial (la fuerza de ventas).
- Comunicación e investigación industrial.
- El producto en el mercado industrial.
- El precio en el mercado industrial.
- Estrategias en el mercado industrial.

VIII. **Marco conceptual del valor del cliente.**

IX. **Modelo de valor del cliente.**

X. **Clasificación del cliente por su valor.**

XI. **Recomendaciones.**

- ¿Cuándo empieza la fidelización?.
- Pasar de hablar de una empresa a recomendarla.
- La importancia de la gestión de las incidencias y las reclamaciones.
- Clasificar a los clientes por el alto nivel de recomendación y valor.
- Importancia de la confianza.
- Benchmarking entre carteras de clientes de una empresa.
- Mapa de recomendación.
- Crecer con los clientes claves.

XII. **Anexo A. El verdadero valor de asmasa como cliente de una comercializadora de energía (un caso para la reflexión).**

XIII. **Anexo B. Modelo de encuesta de fidelización.**

XIV. **Anexo C. Referencias de figuras.**

XV. **Anexo D. Referencias de cuadros.**

CURSO DE MARKETING RELACIONAL



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



CURSO DE MARKETING RELACIONAL

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

