



IMECAF®

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

# CURSO DE PLAN DE MARKETING

---

MARKETING Y VENTAS



**INVERSIÓN**  
\$5,350.00 + IVA

**DURACIÓN**  
15 HRS.

**MODALIDAD**  
Presencial/En Vivo/Video



# CURSO DE PLAN DE MARKETING

---

## MARKETING Y VENTAS

### OBJETIVO

Definir el plan de marketing y la estrategia más adecuada para lograr los objetivos comerciales fijados por la empresa.

### DIRIGIDO A

Gerentes de mercadotecnia, gerentes de venta, empresarios y toda persona involucrada en las decisiones comerciales de la empresa.

### FECHAS

**Del 27 de Julio del 2024 al 10 de Agosto del 2024**, Sábado de 8 a 13 hrs.

**Del 31 de Agosto del 2024 al 14 de Septiembre del 2024**, Sábado de 8 a 13 hrs.

**Del 07 de Octubre del 2024 al 10 de Octubre del 2024**, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.

**Del 12 de Noviembre del 2024 al 21 de Diciembre del 2024**, Martes y jueves de 18 a 22 hrs.

**Del 16 de Diciembre del 2024 al 19 de Diciembre del 2024**, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.

### TEMARIO

#### I. ANÁLISIS DEL MERCADO AL QUE PERTENECE MI PRODUCTO O SERVICIO

- ¿Qué vendo?
- Mercado objetivo
- Identificando a mi Competencia directa



### II. ANÁLISIS DE LAS FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES ORGANIZACIONALES

- Revisión de la misión, visión y valores de la empresa
- Reestableciendo los objetivos organizacionales
- Reconocimiento de la necesidad del plan de marketing para lograr los objetivos

### III. GENERALIDADES DEL PLAN DE MARKETING

- Concepto y objetivo del plan
- Estructura del plan
- Etapas del proceso
- Análisis Externo e Interno
- Identificación de recursos propios y necesidad de recursos externos
- Definición de la estrategia

### IV. ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

- Conociendo al cliente
- Detección de necesidades de mi producto o servicio que no han sido cubiertas por la oferta del mercado
- El ciclo de vida de mi cliente

### V. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- Detección de oportunidades en el producto o servicio que ofrecen los competidores
- Valores Agregados que puedo desarrollar para crear una ventaja competitiva en el mercado
- Presentación de ideas

### VI. DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA DEL PLAN

- Concepto de Estrategia de Marketing
- Definiendo el objetivo de la Estrategia de Marketing: captación de clientes vs retención de clientes
- Presentación de la estrategia
- Asignación de recursos financieros para ejecutar la estrategia
- Proyecciones financieras
- Indicadores de medición de resultados
- Estrategia de precios y Retorno de Inversión



- Estrategia de posicionamiento
- El poder y significado de la marca
- Evaluación de riesgos

### VII. IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN

- Evaluación continua de resultados
- Canales de distribución
- Campaña de comunicación y difusión
- Comunicación de marketing 360°
- Evaluación de Retorno de Inversión
- Evaluación de impacto en el cliente

### VIII. EVALUACIÓN DE RESULTADOS

- Análisis e interpretación de resultados
- Integración de la perspectiva global del plan
- Toma de decisiones con base en los resultados

# CURSO DE PLAN DE MARKETING

---



## 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

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)



### 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

