



IMECAF®

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 25 de Junio del 2024 al 04 de Julio del 2024, Martes y jueves de 18 a 22 hrs.

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



CURSO DE PLAN DE MARKETING

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

