



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE PLAN DE MARKETING

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$3,300.00 + IVA

DURACIÓN
75 HRS.

MODALIDAD
En Linea

CURSO DE PLAN DE MARKETING



MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

- Analizar la situación de mercado de productos y servicios, a partir de los datos comerciales, cuantitativos y cualitativos, e informes y estudios de mercado, extrayendo conclusiones respecto a las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas de la organización, en el mercado.
- Analizar los factores que intervienen en la política de producto de planes de marketing a partir de diferentes carteras de productos utilizando distintos instrumentos como mapas de posicionamiento y matriz BCG entre otros.
- Calcular los precios de los productos y servicios, así como las variables que componen e influyen en la política de precios de un producto o servicio utilizando herramientas de cálculo.
- Analizar los factores que intervienen en la política de distribución según diferentes tipos de productos y servicios, clientes y sectores.
- Definir acciones de comunicación de marketing, en relación con los factores que intervienen en el diseño de políticas y campañas de comunicación, considerando los instrumentos habituales y los distintos tipos de objetivos y públicos a los que pretenda dirigirse.
- Elaborar el briefing de distintos tipos de productos o marcas para la ejecución y contratación de distintos tipos de acciones e comunicación definidas en un plan de marketing.
- Relacionar entre sí las variables que intervienen en las políticas de marketing, obteniendo conclusiones relevantes para la definición de planes de marketing

TEMARIO

I. Planificación de Marketing.

- Concepto y contenido del Marketing.
- Estrategias y tipos de marketing.
- Marketing Mix.
- Elaboración del Plan de Marketing.
- Análisis DAFO y estrategias de Marketing.



II. Política de producto.

- Definición de la política de producto.
- Atributos y características de productos y servicios de la empresa.
- Concepto de gama y línea de productos.
- La teoría del ciclo de vida del producto (CVP) y su aplicación al Marketing.
- Mapas de posicionamiento.
- Matriz BCG y creación de nuevos productos.
- Análisis del envase y de la marca como elementos diferenciadores.
- Elaboración de informes sobre producto.

III. Política de precios.

- Definición de la política de precios.
- Características y variables de decisión.
- Concepto de elasticidad de precio.
- Normativa vigente en materia de precios.
- Métodos para la determinación de los precios.
- Cálculo del punto muerto.
- Estrategias comerciales en la política de precios.
- Elaboración de informes sobre precios.

IV. Política de distribución.

- Definición de la política de distribución.
- Canales y fórmulas de distribución.
- Estrategias en la política de distribución.
- Relaciones con la red y puntos de ventas.
- Marketing en la distribución.
- Comercialización «on line» de productos y servicios.
- Elaboración de informes sobre distribución.

V. Política de comunicación.

- Definición de la política de comunicación en la Empresa.
- Tipos de comunicación en la empresa.
- El Mix de comunicación: tipos y formas.
- Medios de comunicación.

CURSO DE PLAN DE MARKETING



MARKETING Y VENTAS

- Elaboración del Briefing de productos, servicios y marcas.

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
 - **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



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

