

DIPLOMADO

**GESTIÓN Y OPERACIÓN EFECTIVA DEL MARKETING PARA
LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEL
DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR**



"Construyendo juntos sectores más productivos"

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en los beneficiarios las habilidades y competencias para comprender y gestionar el marketing de supervisión y operativo de la empresa, que le permita dar respuesta a las necesidades de los consumidores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer los conocimientos en el tema de Marketing.
- Proporcionar estrategias efectivas para la fidelización de los consumidores.
- Brindar conocimientos, herramientas y técnicas de ventas para una gestión efectiva.
- Conocer y aplicar elementos para dinamizar la cultura empresarial y la relación con los consumidores.
- Diseñar las acciones operativas del plan estratégico de marketing para la empresa.
- Brindar un espacio para reflexionar sobre el papel y los compromisos de las empresas en el escenario del post-conflicto.



DIRIGIDO A

Gerentes de ventas, mercadeo y publicidad, Supervisor de ventas, Vendedores - Ventas técnicas, entre otros que estén interesados en ampliar y fortalecer sus conocimientos en el área.

Todos los participantes en la formación podrán certificar su competencia, durante sus estudios, con el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.



“Construyendo juntos sectores más productivos”

UNIDADES TEMÁTICAS

N°	Módulo	Descripción	N° de horas
1	Rol de la empresa en el escenario de paz y post-conflicto	Papel y compromiso que debe asumir la empresa como constructora de escenarios de post-conflicto	5
2	Marketing en acción	Ambiente dinámico del marketing, comportamiento del consumidor, segmentación de mercados, posicionamiento en el mercado, investigación de mercados, marketing digital.	19



UNIDADES TEMÁTICAS

N°	Módulo	Descripción	N° de horas
3	Gestión y administración del servicio en función de los consumidores	Tipos de servicios en las empresas y su rol frente a los diferentes usuarios, claves para tener actividades de impacto en su prestación	19
4	Técnicas modernas de ventas	Naturaleza de las ventas, planeación de la gestión de ventas, back office, front office, y técnicas modernas de ventas.	19

UNIDADES TEMÁTICAS

N°	Módulo	Descripción	N° de horas
5	Dinamización de la cultura de la calidad en la atención	Cultura de la calidad en la organización siguiendo los protocolos definidos para la prestación de los diferentes servicios, afianzamiento de las relaciones con los consumidores y con las demás partes interesadas de la empresa.	19
6	Plan de marketing	Planeación estratégica del Marketing, direccionamiento estratégico y análisis de la situación de la organización.	19



IMPORTANTE

Al final de la formación los participantes contarán con conocimientos que les permita aplicar lo aprendido en el desempeño de sus funciones relacionadas con:

- Comprensión de los conceptos fundamentales del mercadeo y su aplicación.
- Gestión y administración eficiente de la información y estadísticas de los consumidores.
- Aplicación de las técnicas de ventas en el ejercicio de su desempeño.
- Gestionar las acciones operativas del plan estratégico de la empresa.



Duración

- 100 horas

Fechas

- Inicio: 5 de septiembre
- Fin: 1 de noviembre

Horario

- Martes, miércoles y jueves
- 6:00 pm – 9:20 pm

Lugar

- Fundación Universitaria Tecnológico Comfenalco – Sede Cedesarrollo



MAYORES INFORMES E INSCRIPCIONES

Puede inscribirse o solicitar información comunicándose por medio de:

Teléfono y/o celular (5) 660 0872 – 664 7613 – 301 3567384

Correo electrónico: capacitaciones@fenalcobolivar.com

Formulario de Inscripción [CLIC AQUÍ](#)

Contacto: Brenda Diaz Baena
Adriana Quintana Martinez
Ingermina Diaz Martelo
Pedro Cabeza Cueto

Los gremios podrán recaudar el aporte empresarial, teniendo en cuenta que el aporte de contrapartida se realiza con recursos de las empresas afiliadas. No obstante, por ningún motivo se aceptara cobro alguno a los beneficiarios de la formación por parte del gremio o de las empresas afiliadas al mismo, ya que todos los procesos de formación del SENA, son gratuitos e incluyentes



“Construyendo juntos sectores más productivos”