



**Educación
Continua**

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

Diplomado

Mercadotecnia Estratégica y Comercialización

Modalidad en línea



**Tecnológico
de Monterrey**

Objetivo

Desarrolla una panorámica más completa y actualizada de la mercadotecnia. Aprende realizando actividades prácticas sobre los principales conceptos, metodologías y aplicaciones de esta área, a fin de utilizar los conocimientos adquiridos durante la toma de decisiones en tu empresa y así lograr una mejor ventaja competitiva.

Beneficios del programa:

- Obtendrás conocimientos sobre la forma en que se lleva a cabo la mercadotecnia dentro de las empresas.
- Conocerás cómo las estrategias de comercialización y ventas son importantes para el buen funcionamiento de una empresa.
- Desarrollarás un pensamiento innovador y una reflexión crítica.

Dirigido a:

Profesionistas en general que deseen tener una actualización en el área de mercadotecnia.

Contenido del programa

El Diplomado de Mercadotecnia Estratégica y Comercialización consta de **siete módulos**, que suman **126 horas** de estudio en total.

Módulo 1. La Importancia de la Mercadotecnia en la Empresa Moderna

(8 horas)

- La mercadotecnia en la actualidad
 - El entorno de la mercadotecnia
 - Proyecto de cierre formativo
-

Módulo 2. Planeación Estratégica de la Mercadotecnia

(16 horas)

- Conceptos de mercadotecnia estratégica
 - Análisis estratégico de mercado
 - Diseño de la estrategia de mercadotecnia
 - Proyecto de cierre formativo
-

Módulo 3. Análisis de las Oportunidades de Mercados

(24 horas)

- Mercados de consumo y mercados empresariales
 - Segmentación de mercados
 - Investigación cualitativa
 - Investigación cuantitativa
 - Proyecto de cierre formativo
-

Módulo 4. Decisiones Estratégicas de la Mezcla de Mercadotecnia

(34 horas)

- Posicionamiento y valor de marcas
- Decisiones de producto
- Estrategias de precio y valor
- Decisiones de distribución
- Decisiones de comunicación integral de mercados
- Proyecto de cierre formativo

Módulo 5. Técnicas de Comercialización y Ventas

(24 horas)

- Técnicas de negociación
 - Técnicas de comercialización
 - Ciclo de la venta
 - Administración de ventas
 - Proyecto de cierre formativo
-

Módulo 6. Tendencias de *Marketing* en el Siglo XXI

(14 horas)

- Mercadotecnia digital
 - *E-commerce / e-business*
 - Proyecto de cierre formativo
-

Módulo 7. Curso Integrador

(6 horas)

- *Webinar*
- Curso Integrador

Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.