

MARKETING DIRECTO COMO HERRAMIENTA DE VENTAS

(F09MK0002)

CALENDARIO DEL CURSO

Calendario: 09, 10, 11 y 12 de noviembre de 2009 (de Lunes a Jueves)

Horario: de 16:00 a 20:00 horas

Modalidad: Presencial

Lugar de impartición: FAICO

DURACIÓN

16 horas

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Gerentes, directores comerciales, responsables de marketing, mandos intermedios y en general a todos aquellos profesionales que deseen adquirir las competencias necesarias para generar en su empresa una mayor fuerza de ventas.

CONTENIDOS:

1. MARKETING DIRECTO

- 1.1. Estrategia y Marketing directo.
- 1.2. Segmentación, listas y bases de datos.
- 1.3. Oferta, creatividad y medios.
- 1.4. El "Marketing" Directo como promoción de ventas.
- 1.5. El "mailing" o envío personalizado de mensajes.

2. MAILING Y VENTA POR CORREO

- 2.1. Elementos del "mailing".
- 2.2. Tabulaciones y análisis de los resultados.
- 2.3. Las listas. Cómo calcular la rentabilidad de los "mailings"

3. TELEMARKETING

- 3.1. Prospección por teléfono.
- 3.2. El lenguaje telefónico.
- 3.3. Cómo lograr entrevistas utilizando el teléfono.
- 3.4. Atención de reclamaciones por teléfono.
- 3.5. Planificación del marketing telefónico.
- 3.6. Organización del puesto de trabajo telefónico.

4. MARKETING EN LA RED

- 4.1. El marketing en la red.
- 4.2. Aplicaciones del correo electrónico.
- 4.3. Correo electrónico móvil.

- 4.4. El negocio de la "tienda virtual".
 - 4.5. E-commerce.
 - 4.6. E-bussiness.
 - 4.7. Comercio B2b.
 - 4.8. Una alternativa en la red.
5. BASE DE DATOS
- 5.1. Marketing de la base de datos.
 - 5.2. Listas. Base de datos.
 - 5.3. Concepto, tipos y funciones.
 - 5.4. Criterios y cualidades.
 - 5.5. Ejes principales.
 - 5.6. Objetivos básicos.
 - 5.7. Organización y estadísticas.
 - 5.8. Análisis.
 - 5.9. Test "mailing".
6. ORGANIZACIÓN DE BASE DE DATOS
- 6.1. Sistemas de información.
 - 6.2. Diseños de registro.
 - 6.3. Tipos de registros.
 - 6.4. Organización de archivos.

PRECIO DEL CURSO:

Precio del curso: 300 €

Incluye asistencia, documentación y material del curso y diploma de asistencia.

Este curso es bonificable a través del **sistema de bonificación** de formación de trabajadores de la Seguridad Social. pudiendo resultar **100% gratuito**.

La realización de los trámites de bonificación los realiza FAICO gratuitamente.
Consulte con su Departamento de Formación.

DOCENTE:

- **D. Jose Luis Sánchez Román**
Ldo. en Publicidad y Relaciones Publicas
Master en Dirección de Marketing y Dirección Comercial

INSCRIPCIONES:

Si está interesado en la realización de este curso, debe completar el **Formulario de Inscripción** y enviarlo al Departamento de Formación de FAICO, junto al justificante de transferencia bancaria.

El número máximo de plazas para la realización del curso será de 15. Éstas se ocuparan por riguroso orden de inscripción. Una vez recibida la documentación correctamente FAICO contactará con Ud. para confirmarle su plaza.

+ INFORMACIÓN:

Departamento de Formación de FAICO, Centro de Innovación y Tecnología

Parque PISA. Edificio Astigi. C/ Nobel, 7, planta 3ª - 41927 Mairena del Aljarafe – Sevilla

T: 955 601 225

F: 954 323 407

Email: formacion@faico.org