

ESTRATEGIA DE MARKETING

(F09MK0001)

CALENDARIO DEL CURSO

Calendario: 01, 08, 15 y 22 de octubre de 2009 (Jueves)

Horario: de 09:00 a 15:00 horas

Modalidad: Presencial

Lugar de impartición: FAICO

DURACIÓN

24 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 transmitir el valor de sus productos.

CONTENIDOS:

1. PLAN DE MARKETING

- 1.1. Plan de marketing de la empresa.
- 1.2. Turbulencia del entorno.
- 1.3. Establecimiento de objetivos.
- 1.4. Recogida y análisis de datos.
- 1.5. Elaboración del presupuesto.
- 1.6. Planificación por escenarios.
- 1.7. Sistemas de control.
- 1.8. Marketing estratégico y marketing mix.

2. POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO

- 2.1. El mercado.
- 2.2. El mercado-producto.
- 2.3. Segmentación de mercados.
- 2.4. Estrategias de selección de mercados.
- 2.5. Mercado objetivo.
- 2.6. Posicionamiento estratégico.
- 2.7. Análisis de tendencias.

3. MODELOS DE DIAGNÓSTICO

- 3.1. Cartera de productos. Matriz Boston consulting (B.C.G)
- 3.2. Análisis de Sectores
- 3.3. Posicionamiento estratégico.
- 3.4. Estrategias de crecimiento y diversificación.
- 3.5. Análisis de sectores.

- 3.6. Amenaza de nuevos competidores.
 - 3.7. Cadena de valor.
 - 3.8. Estrategia de diferenciación.
4. ESTRATEGIAS DE MARKETING
- 4.1. Estrategias competitivas.
 - 4.2. Estrategia del líder.
 - 4.3. Estrategia de crecimiento.
 - 4.4. Estrategia de expansión y diversificación.
 - 4.5. Estrategia de lanzamiento de nuevos productos.
 - 4.6. Estrategia de imitación.
 - 4.7. Estrategia global.
5. DECISIONES ESTRATÉGICAS DE MARKETING
- 5.1. Decisiones estratégicas del producto.
 - 5.2. Decisiones estratégicas de posicionamiento en el ciclo de vida del producto.
 - 5.3. Decisiones estratégicas de marca.
 - 5.4. Estrategias de coste, demanda y competencia.
 - 5.5. Decisiones estratégicas de comunicación.
 - 5.6. Las leyes inmutables del marketing.
6. GESTIÓN DE MARKETING
- 6.1. Mentalidad marketing. Nuevo rumbo del marketing.
 - 6.2. Conocimiento del mercado. La competencia.
 - 6.3. Búsqueda de resultados.

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