



## CURSO MARKETING Y VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades estratégicas para optimizar las ventas y posicionar productos en el mercado, aplicando técnicas de marketing avanzadas.



## Objetivos específicos

- Identificar y analizar el comportamiento del consumidor. Diseñar estrategias de marketing efectivas. Implementar tácticas de ventas en diversos escenarios.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### Módulo 1: Fundamentos De Marketing

Aprendizaje esperado: Comprender los principios básicos del marketing y su aplicación en el entorno comercial.

- Segmentación De Mercado: Aprender a identificar y segmentar diferentes mercados para una oferta efectiva.

- Comportamiento Del Consumidor: Analizar cómo las decisiones de compra están influenciadas por diversos factores.

- Branding: Entender la importancia de construir y gestionar una marca sólida.

Actividad práctica: Estudio de caso sobre una campaña de marketing exitosa.

### Módulo 2: Estrategias De Ventas

Aprendizaje esperado: Desarrollar estrategias de ventas efectivas para alcanzar los objetivos comerciales.

- Técnicas De Venta: Aprender y aplicar diversas técnicas de venta para mejorar los resultados.

- Negociación: Desarrollar habilidades de negociación para cerrar acuerdos exitosos.

- CRM: Utilizar herramientas de gestión de relaciones con clientes para optimizar el proceso de ventas.

- Canales De Distribución: Evaluar y seleccionar los canales de distribución más adecuados.

Actividad práctica: Simulación de negociaciones en un entorno de ventas.

### Módulo 3: Marketing Digital

Aprendizaje esperado: Implementar estrategias de marketing digital para aumentar la presencia online.

- SEO Y SEM: Optimizar el posicionamiento en buscadores a través de estrategias SEO y SEM.

- Redes Sociales: Gestionar y aprovechar el poder de las redes sociales para el marketing.

- Email Marketing: Diseñar campañas de email marketing efectivas y medibles.

- Analítica Web: Medir y analizar el rendimiento de las estrategias digitales.

Actividad práctica: Juego de rol sobre la gestión de una campaña digital.

### Módulo 4: Innovación Y Tendencias

Aprendizaje esperado: Identificar y aplicar las tendencias emergentes en marketing y ventas.

- Marketing De Contenidos: Crear contenido relevante que atraiga y retenga a los clientes.

- Automatización Del Marketing: Implementar herramientas de automatización para mejorar la eficiencia.

- Marketing Sostenible: Integrar prácticas sostenibles en las estrategias de marketing.

- Innovación En Ventas: Adaptar las últimas tendencias para mejorar el proceso de ventas.

Actividad práctica: Simulacro real de lanzamiento de un producto innovador.

## Datos del Organismo Capacitador:

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| Nombre Empresa OTEC: | Capacitaciones GoCursos SPA               |
| Rut:                 | 77919346-2                                |
| Giro:                | Servicio de Capacitaciones                |
| Dirección            | Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile     |
| Cuenta Bancaria      | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email:               | contacto@gocursos.cl                      |