

CURSO

DISEÑA UN PLAN DE MARKETING

(DEL 18 Y 19 DE FEBRERO, 2019)

CONTENIDOS:

El plan de marketing es un documento que detalla las acciones necesarias para alcanzar los objetivos específicos de marketing en una empresa. Puede abarcar toda la actividad de una empresa o concentrarse en un producto o servicio. Se puede definir en un horizonte de uno a cinco años.

Gracias a este Plan es posible determinar cómo se encuentra un negocio, conocer el mercado y el entorno en el que se opera, competidores, clientes, distribuidores, ventajas competitivas y debilidades de la empresa, definir objetivos realistas y establecer una hoja de ruta que defina las acciones que se deben acometer para aprovechar esas ventajas competitivas y cómo organizarlas en función del tiempo, el presupuesto y los recursos disponibles.

Análisis de situación y auditoría de marketing: mercado, clientes, competencia, productos o servicios sustitutos, entorno, diagnóstico de situación. Matriz DAFO.

Definición de objetivos cualitativos y cuantitativos: de posicionamiento, de ventas, de viabilidad, de negocio, ..

Estrategias de marketing: segmentación y posicionamiento, fidelización, producto o servicio, precio, distribución, comercial, ..

Definición de planes de acción, definición de responsables y tiempos.

Elaboración de herramientas de medición de resultados y control de desviaciones.

Elaboración de previsiones de facturación y presupuesto de gastos.

OBJETIVOS: aprender a analizar la situación de la empresa y del entorno general y sectorial. Conocer el mercado y su evolución, establecer y definir unos objetivos claros y plazos, definir la estrategia y un programa de marketing acorde con tu empresa. Conocer la importancia del Plan de Marketing en las ventas de la empresa. Proporcionar herramientas de análisis y ejecución. Definir los pasos que se deben seguir para el desarrollo de una estrategia de marketing integral. Optimizar el uso de recursos de la empresa. Anticiparse a los cambios que puedan ocurrir en el entorno de la empresa y tomar decisiones que permitan reducir el impacto de las mismas.

ORIENTADO PREFERENTEMENTE A: Empresarios y emprendedores, personal relacionado con las ventas e interesados en general.

METODOLOGÍA: esencialmente práctico, utilización de medios audiovisuales.

PLAZAS LIMITADAS - CERTIFICADO ACREDITATIVO

FECHA Y HORA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: 14 DE FEBRERO, 13:00 HORAS

HORARIO Y DURACIÓN: 17:00 a 21:00 horas (Lunes y Martes).

MATRÍCULA: 115,00 €. 85,00 € para empresarios y personal de empresas socias de la Cámara.

IMPARTE: D^a. *María Martínez Tubío (NORQUALITY FORMACIÓN)*.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA: Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de A Coruña. C/Alameda, 30, 1º. A Coruña. formacion@camaracoruna.com. Tel: 981 918 135 / 981 216 072.

LUGAR DE IMPARTICIÓN: Centro de Formación de la Cámara. C/Mendaña de Neyra, 3 (lateral al Recinto Ferial de EXPOCORUÑA).

El pago se realizará antes del comienzo del Curso.