



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS
CARRERA DE MARKETING

TEMARIO

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL

CARRERA DE MARKETING

ÁREA: MARKETING ESTRATEGICO

1. La Estrategia y la Mezcla del Marketing. Estrategia de marketing orientada hacia los clientes. Dirección del Esfuerzo del Marketing. Análisis de mercados de consumo.
2. Planeamiento Corporativo del Marketing y Marketing Estratégico.
3. Desarrollo de Estrategias y Planes de Marketing
4. Estrategias de Marketing: Estrategias Corporativas de Marketing. Estrategias de Crecimiento, Estrategias Competitivas de Marketing, Estrategias de Marca.
5. Establecimiento de la Estrategia de Producto. Programas de Desarrollo de Producto. Etapas del Desarrollo de Productos.
6. Desarrollo de estrategias y Programas de Precios. El precio como principal indicador de posicionamiento.
7. Diseño y Gestión de los Canales Integrados de Marketing. Programas de Ventas y Distribución. El Trade Marketing y El Desarrollo de Canales.
8. La promoción. Diseño y Gestión de las Comunicaciones Integradas de Marketing. Gestión de las comunicaciones masivas.
9. Branding y Brand Equity. Creación de Brand Equity.
10. Estrategias de Posicionamiento de Marcas
11. Análisis de la Competencia.
12. Ventaja Competitiva y Ventaja Comparativa.
13. Marketing Digital, Marketing Directo y en Línea.
14. Marketing y Responsabilidad Social. Marketing Social, la importancia del Marketing Social y las empresas sin fines de lucro.
15. Marketing Internacional, Estrategias de Internacionalización y de Expansión. Adaptación vs. Estandarización.

LIBROS DE REFERENCIA:

- Kotler, P. & Keller, K. (2016), *Dirección de Marketing* (Ed. 15ª), México: Pearson Educación.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2016), *Fundamentos de Marketing* (Ed. 12ª), México: Pearson Educación.

TEMARIO OBLIGATORIO EN CURSO

ÁREA: MARKETING OPERATIVO

TEMARIO

- **Producto: Valor de marca. Estrategias de producto y marca. Desarrollo de nuevos productos.**
- **Precio: Costo y precios. Punto de equilibrio. Desequilibrio de mercado por competencia. Estrategias.**
- **Plaza. Estrategias.**
- **Promoción. Estrategias.**

ÁREA: GESTIÓN DE VENTAS

TEMARIO

- **Gerencia de Ventas.**
- **Planeamiento de Canales de Distribución.**
- **Gestión del conflicto en los canales.**
- **Trade Marketing.**
- **ATL: diseño, ejecución y control de campañas.**
- **BTL: activaciones, marketing directo, marketing digital.**
- **Gestión de la fuerza de ventas.**

ÁREA: ESTUDIO DE MERCADO

TEMARIO

- **Análisis e Investigación de Mercado.**
- **Investigación Cualitativa.**
- **Investigación Cuantitativa.**
- **Análisis de la competencia e Inteligencia comercial.**
- **Neuromarketing.**
- **Comportamiento de consumidores y clientes.**

ÁREA: MARKETING APLICADO

TEMARIO

- **Marketing de Servicios.**
- **Marketing Industrial.**
- **Marketing Social.**
- **Marketing de Retailers.**
- **CRM.**
- **Otras aplicaciones.**