DESDE EL PLAN DE MARKETING A LAS ACCIONES

PRINCIPIOS DE MARKETING

COMPITA SOBRE BASES SOLIDAS

OBJETIVOS

- Desarrolla un buen entendimiento de la estrategia y su bajada en acciones
- Entiende los aspectos principales de un Plan de Marketing y de Despliegue de las acciones
- Aprenda a manejar su empresa orientada a los resultados
- Domine la creación de productos, segmentación, precios/valor, distribución y todo lo que atañe a las comunicaciones
- Sepa con claridad cómo segmentar, encontrar su mercado meta y posicionar su oferta de valor
- Asegúrese de la dirección de las ventas que quiere dar, de la participación de Mercado y de la medida de los resultados

QUIEN DEBIESE ASISTIR

Gerentes Generales, Gerentes Comerciales, Ventas, Empleados de Marketing, Distribución, Comunicación.

QUE DICEN LOS QUE HAN TOMADO ESTE SEMINARIO

Durante los últimos 30 años he asistido a seminarios de todo tipo de niveles. Sin lugar a dudas, esta presentación de alta energía, capacidad de dar vida a temas reales garantizando el compromiso de todos los participantes hicieron de este seminario el más efectivo que jamás haya experimentado. ¡Los talleres fueron excepcionales!

Michael J Sullivan, Manager. Sullivan's Pros, California USA.

"El marketing es demasiado importante para dejarlo solo en manos del departamento de Marketing»

David Packard, HP