



Expertos en educación online

¿Por qué estudiar en IACC?

- Líderes en Educación 100% Online.
- Consejeros para guiar al alumno.
- Admisión todos los meses.
- Compatibiliza estudio, trabajo y familia.
- Profesores vinculados al mundo laboral.

Diplomado en Marketing y Ventas



2 AÑOS
INSTITUCIÓN ACREDITADA
■ GESTIÓN INSTITUCIONAL
■ DOCENCIA DE PREGRADO
Octubre 2019 - Octubre 2021

Nombre: Diplomado en Marketing y Ventas

Duración: 150 horas cronológicas

Modalidad de Estudio: 100% online

DIRIGIDO A:

Técnicos, profesionales y trabajadores con experiencia en las áreas de marketing y ventas de empresas de diferentes rubros, ya sea de consumo masivo, retail, servicios financieros e industrias en general, que deseen potenciar sus habilidades y conocimientos, con el fin de acceder a recursos que les permitan mejorar la gestión de los procesos comerciales.

DESCRIPCIÓN:

En este diplomado se expondrán conceptos relacionados con el marketing y su entorno, analizando y aplicando diversas variables estratégicas que permitan generar planes de ventas para la empresa, entender cómo se compone el mercado, ventas al detalle, ventas al por mayor, la influencia en la elección de los clientes, entre otras.

Este programa académico, tiene una mirada integradora que busca desarrollar herramientas teóricas y de aplicación respecto de la integración entre marketing, ventas y la gestión de ventas en el área comercial, relacionando a su vez éstas con las relaciones públicas, la publicidad, entre otras; con la finalidad que el estudiante logre establecer estrategias de mercado para distintos tipos de clientes.

OBJETIVO:

El estudiante será capaz de comprender y reconocer cómo funcionan las distintas estrategias del marketing y cómo influencia ello al consumidor final, con el fin de elaborar un plan de ventas para la empresa, además de utilizar herramientas e instrumentos específicos promocionales con los que podrá interactuar con el cliente objetivo, proponiendo estrategias tanto de promoción, como de ventas, para desenvolverse dentro del mercado empresa.

REQUISITOS:

- Licencia de Enseñanza Media.
- Copia de cédula de identidad.

CONTENIDOS:

Módulo I:
Marketing y Ventas.

Módulo II:
Campañas de marketing.

Módulo III:
Problemas en la comunicación.

Módulo IV:
Promoción de ventas.

Módulo V:
Introducción a la gestión de ventas.

Módulo VI:

Planificación en la gestión de ventas.

Módulo VII:

Organización de la gestión de ventas.

Módulo VIII:

Ejecución de la gestión de ventas.

Módulo IX:

Tecnología y su apoyo a las ventas.

Módulo X:

Diseño y administración de la fuerza de ventas.

*Contenido de la malla sujeto a modificaciones.

INSTITUCIÓN AUTÓNOMA RECONOCIDA POR EL MINEDUC