

Objetivos

Conocerá técnicas que le permiten conectar los productos y servicios con la mente del cliente, propiciando mejores resultados en ventas.

Dominará herramientas que le permitan analizar el potencial de nuevos productos, identificar su mercado objetivo y la mejor manera para atraerlo.

Conocerá las herramientas esenciales para crear negocios online, así como estrategias de marketing oportunas para posicionar, promocionar y difundir negocios en internet.

Horario / Fecha de inicio

Viernes 6:00 a 9:00 p.m. y Sábado 2:00 a 6:00 p.m.

Inicio: **18 de junio**

Duración / Modalidad

3 meses / Presencial con mediación virtual

Inversión / Descuentos

- Inversión: **L. 4,800.00** por módulo
- Pago al contado: **10%**
- Egresado USAP: **15%**
- Corporativo (3 o más participantes): **10%**

MÓDULOS

I. NEUROMARKETING Y VENTAS

- ❑ Neuroinvestigación. Necesidades y deseos. Neuromarketing en el mundo del deseo. Neuroproducto. Memoria priming.
- ❑ Packaging. Neurobranding. Neuroposicionamiento.
- ❑ Neuroprecios. Emociones y percepción de valor en el precio.
- ❑ Neurocanales y Neuromarketing Sensorial. Mensajes en el punto de venta. Exhibición de productos.
- ❑ Neuroventas. Venta Consultiva y Negociación. Equipos de venta de alto desempeño: remuneración, motivación, control, seguimiento, medición y supervisión.

II. INTELIGENCIA DE MERCADOS Y DESIGN THINKING

- ❑ Investigación de mercados.
- ❑ Ciencia de Datos y Analítica de Negocios al servicio de la Inteligencia de Mercados.
- ❑ Diseño de una investigación de mercados. Fases.
- ❑ Investigación de mercados internacionales. Métodos para la selección de mercados internacionales. Evaluación de riesgos.
- ❑ Design Thinking. Conceptualización y fases.

III. E-COMMERCE & MARKETING DIGITAL

- ❑ Modelos de negocio online. Marketing Digital y Customer Journey.
- ❑ Estrategias y Plan de Marketing Digital. Marketing de Resultados.
- ❑ Estrategias Social Media y Social Commerce.
- ❑ Inbound Marketing. Plan de contenidos. Movil marketing.
- ❑ Fidelización, retención. Customer life time value (LTV).
- ❑ Ecommerce: Plataformas, diseños y módulos. Modelos de negocio en comercio electrónico. Marketplaces.
- ❑ Relación con proveedores y clientes, en comercio electrónico. Logística. Gestión de envíos. Servicio postventa. Internacionalización.