

EFN
Conocimiento
que
Impulsa



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

Fundamentos del Marketing

Escuela Francesa de Negocios

Tel. 2903 2827

WhatsApp. 092 46 18 12

info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy

FUNDAMENTOS DEL MARKETING

**Presentación:**

¿Te encuentras desarrollando un proyecto?, ¿desarrollando un nuevo producto o servicio?, ¿te estás promocionando tú mismo? Te podemos asegurar que si sigues una metodología de trabajo tendrás mucho más éxito.

En este curso aprenderás metodologías para analizar el mercado, para luego desarrollar estrategias acertadas y poder crear programas de marketing que contengan un buen procedimiento para conseguir tu visión.

También verás la metodología de planificación de marketing, y como organizar tu equipo multidisciplinario en formato Agile.



Modo de dictado:



Online, tiempo real, ¡en vivo!

En la Escuela Francesa de Negocios utilizamos 100% tecnologías educativas de la mano de Microsoft 365. Esta metodología te permitirá realizar el curso desde la comodidad de tu hogar, y desde cualquier dispositivo PC, Mac, Linux, Tablets, celulares iOS y Android.

Organización del curso:



Gracias a nuestro método, en la EFN encontrará que nuestras clases son inspiradoras, con docentes comprometidos con la formación de los RRHH, incentivándolos a que se planteen objetivos que den como fruto el éxito personal, laboral y por ende de la empresa.

CONTENIDO



1. Los roles del Marketing.

- a. Marketing interno.
- b. Planificación.
- c. Plan de Marketing.
- d. Marketing B2B y B2C.

2. Análisis del Negocio.

- a. Matriz CANVAS.
 - i. Segmento de clientes.
 - ii. Propuesta de valor.
 - iii. Canales.
 - iv. Relaciones con clientes.
 - v. Fuentes de ingresos.
 - vi. Recursos clave.
 - vii. Actividades clave.
 - viii. Socios clave.
 - ix. Estructura de costos.



3. Desarrollo de la estrategia.

- a. Segmentar y encontrar el público objetivo.
- b. Targeting.
- c. Posicionamiento del mensaje.
- d. Metas.

4. Etapa táctica.

- a. La matriz de las cuatro Ps.
- b. Estableciendo el precio.
- c. Estableciendo la promoción.
 - i. Comunicando por canales tradicionales y digitales.
- d. Los canales de distribución.
 - i. Tradicionales.
 - ii. Digitales
 - iii. Blend de ambos.
- e. Integración de Canvas y cuatro Ps.

5. Alineando la organización.

- a. Establecimiento de Misión y Visión Madres.
- b. Conformación de las Misiones y Visiones hijas.
- c. Generando el empowerment para ventas.
- d. Alineando los departamentos de Marketing y Ventas.

6. Puesta en marcha del plan y generación de KPIs.

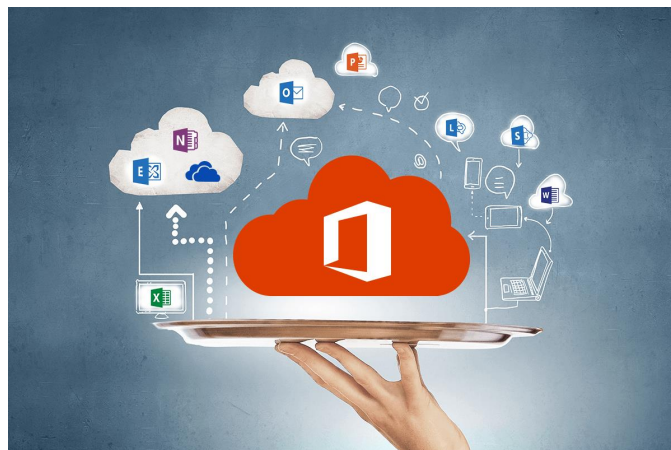
- a. El presupuesto.
- b. Los KPIs.
- c. Calculo del punto de equilibrio.
- d. Calculando el valor del tiempo de vida del cliente.



7. Técnicas de creatividad para los imprevistos.

- a. Lluvia de ideas.
- b. Los 5 pasos del proceso creativo.

Soporte que te brindamos:



Con tu ID de la EFN, te brindamos acceso a:

- SharePoint.
- OneDrive.
- Teams.
- Correo electrónico de nivel empresarial
- Y demás aplicaciones Microsoft para que puedas practicar todas las interacciones.

HORAS:

Un total de 12 horas.



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

Escuela Francesa de Negocios

Tel. 2903 2827

WhatsApp. 092 461812

Info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy