



# CURSO DE MARKETING Y VENTAS + TICs

FECHA DE INICIO

Jueves, 8 de octubre 2015

## GRATIS



CÁMARA DE COMERCIO  
DE VALLEDUPAR

## OBJETIVO

Fortalecer los conocimientos y habilidades en la implementación del buen uso del marketing para lograr el éxito, creando demanda para los productos y servicios y de esta manera generar empleo.

## DIRIGIDO A

Emprendedores, profesionales y estudiantes (Carreras administrativas, Económicas, Contables, Ingenierías u otras de interés), empresarios y académicos.

# INTRODUCCIÓN

Según la American Marketing Association el marketing es la actividad o grupo de entidades y procedimientos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los consumidores, clientes, socios y la sociedad en general. En la anterior definición queda plasmada lo amplio e interesante que resulta aplicar correctamente las estrategias de marketing en el sector de negocio que se desee, dado que el marketing es el timón de la empresa para introducir y lograr la aceptación de nuevos productos o mejorar los ya existentes en el mercado.

¿Pero que es el marketing? ¿Quién lo hace? ¿Qué se comercializa? ¿Cómo se comercializa? En el proceso de aprendizaje irás encontrándole respuestas a todas tus inquietudes acerca del inmenso mundo del mercadeo. También encontrarás diferentes teorías que afirman que el marketing es “entregar estándar de vida alto” “el arte de vender productos” “conocer y entender al cliente” ¿Pero cómo lo aplicarías en tu negocio? ¡Anímate a descubrirlo!



# PRESENTACIÓN DEL CURSO

---

Teniendo en cuenta, que el departamento del Cesar hace parte del denominado Diamante Caribe, resulta pertinente el implementar buenas estrategias de marketing en los sectores económicos, aumentando el desarrollo, la competitividad, fortaleciendo las conexiones y cuidando los sistemas ambientales.

Cabe resaltar, que el departamento del Cesar en los últimos años ha presentado un crecimiento muy significativo en el sector comercial e industrial, logrando de esta manera un crecimiento económico muy atractivo que ha logrado cautivar a ciertos grupos de inversionistas. Sin embargo, el departamento del Cesar cuenta con ciertas falencias en materia de innovación de productos/ servicios, exportación, buen posicionamiento en el mercado de las empresas, entre otros aspectos.

La generación de empleo formal, por su parte, se da principalmente a través de las micro y pequeñas empresas, quienes aportan más del 85% de los puestos de trabajo formales en la ciudad de Valledupar. Así, se puede inferir que una de las principales causas de la pérdida de trabajo formal es la volatilidad en la supervivencia de las mipymes, observándose la dificultad de estas mismas para sobrevivir en el mercado después de dos años.

De esta manera, los habitantes del municipio de Valledupar no deben de pasar por alto las oportunidades que el mercado les ofrece, por el contrario, deben prepararse e incursionar en el mercado con estrategias de mercado que les permitan ser buenos competidores, posicionarse y generar empleo.



# METODOLOGÍA

---

Clases virtuales a través de plataforma web. Cada módulo tendrá comienzo los días jueves y culminaría el día miércoles de la siguiente semana.

Clases presenciales (no obligatorias su asistencia) los días sábados de 8:00 a.m. a 12:00 m. Desarrolladas cada 15 días.

Para poder obtener la certificación del diplomado se les exige a los participantes haber desarrollado y aprobado todos los exámenes correspondientes a cada uno de los ocho (8) módulos.

# DURACIÓN

---

El diplomado tendrá una duración de 124 horas, de las cuales 112 horas son virtuales y 12 horas presenciales.

Tiempo estipulado en meses: dos (2).

## FACILITADOR

- Alexander Márquez Vega: Administrador de Empresas, Maestrante en Gestión de Proyectos del Instituto Europeo de Posgrados – Universidad Metropolitana de Educación, Ciencia y Tecnología (UMECIT). Con experiencia en el área de la investigación, docencia y asesoría.

## CONFERENCISTA INVITADA

- Andrea Carolina Herrera: Comunicadora Social con experiencia en manejo de redes sociales y herramientas TIC's para el posicionamiento de marcas y empresas.



# CONTENIDO

---

Módulo 1. Introducción al marketing

Módulo 2. El Marketing y las estrategias

Módulo 3. Entorno del marketing y sus consumidores

Módulo 4. La segmentación del mercado y las marcas

Módulo 5. Producto y Servicios

Módulo 6. Precios, Costos, Ofertas y tipos de ventas

Módulo 7. Las ventas y su fuerza de ventas

Módulo 8. Tecnologías de la Información y Comunicaciones TICs – e-commerce

## Inscripciones

[www.ccvalledupar.org.co](http://www.ccvalledupar.org.co)

Teléfono: 589 7868 ext. 108

Correo electrónico: [desarrolloempresarial@ccvalledupar.org.co](mailto:desarrolloempresarial@ccvalledupar.org.co)

