

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.



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



Módulo 01 El Marketing, el Plan y la Planificación	Módulo 02 Mis Productos, mis clientes y la competencia	Módulo 03 Análisis de mercado
Módulo 04 El modelo de las 4Ps.	Módulo 05 Estrategia de branding	Módulo 06 Análisis de información
Total, de 32 horas		



PROGRAMA DETALLADO

Módulo 01

El Marketing y la Planificación

Todas las empresas tienen que ser de relevancia para sus clientes si quieren sobrevivir. El marketing es hacer que los clientes crean que tus productos y servicios son importantes, y que ofrecen un valor mejor que el de los competidores con los que tu te mides. Y vaya que esto requiere llevar adelante un trabajo a conciencia para que nuestras palabras y mensajes se transformen en hechos.

Para ayudarte en esta tarea veremos:

- El marketing en tu empresa.
- La planificación.
- Creación de un Plan de Marketing según la orientación B2B o B2C.
- Delimitar y determinar el alcance.

Módulo 02

Mis productos, mis clientes y la competencia

El oficio del marketing sería simple si no fuera por el hecho de que siempre y hoy más que nunca nos enfrentamos a un competidor que puede estar en cualquier parte del mundo. Un competidor puede ser cualquiera que desee lo mismo que nosotros y que se nos lleve nuestros clientes potenciales.

Por estos motivos y otros que verás en el curso, es que debemos aprender a analizar correctamente nuestros productos, los potenciales clientes y por supuesto la competencia, para determinar de qué manera vamos a funcionar mejor que la competencia.

Para ayudarte en esta tarea veremos:

- Investigación de la competencia.
- Identificación de los competidores directos, indirectos y sustitutos.
- Confección de matriz de la competencia.



- Análisis de mis productos y como crear la escalera de beneficios.
- Los clientes, los factores de compra.
- El proceso de compra.

Módulo 03

Análisis de Mercado

Debemos analizar el mercado para poder estimar a cuántos clientes potenciales vamos a ser capaces de venderles nuestros productos o servicios. Por tal motivo, cuando nos pongamos en la tarea de analizar cualquier mercado los agruparemos en cuatro tipos.

Para ayudarte en esta tarea veremos:

- Análisis del mercado.
- Segmentación de clientes.
- Targeting.
- Posicionamiento.
- Diseño del mensaje, la herramienta de las cinco cajas.
- Como establecer metas estratégicas.

Módulo 04

El modelo de las 4Ps

Cuando completamos los procesos de segmentación, targeting y posicionamiento tenemos la idea de cómo vamos a competir y cómo nos vamos a posicionar. Pero hasta este momento no hemos interactuado, esto quiere decir que debemos dar un paso adelante y hacer que todo cobre vida.

Por ello es que a partir de ahora damos entrada a los programas tácticos, de la mano del Mix del Marketing o las 4Ps.

Para ayudarte en esta tarea veremos:

- El modelo de las 4Ps.
- Creación de los productos adecuados.



- Establecimiento de los precios.
- La comunicación del precio.
- Establecimiento de los objetivos promocionales y el envío
- Redes sociales para promocionar.
- Los canales de distribución, su diseño.
- Integración de las 4Ps.

Módulo 05

Estrategia de Branding

Las marcas son las encargadas de darle forma a los estilos de vida de los clientes, a las decisiones de compra e incluso a sus emociones. Por todo esto, hoy en día el desarrollo del Branding es uno de los aspectos más importantes del branding.

De esta forma nuestra empresa se diferencia del resto, podemos generar nuestra personalidad y generar clientes defensores.

Para lograr esta tarea veremos:

- Creación de una estrategia de marca.
- El proceso de cinco pasos.
- Identificación de los valores y del propósito.
- La arquitectura de marca.
- Desarrollo de la promesa de marca.
- Creación del libro de marca.
- Expresar la marca mediante los medios tangibles e intangibles.

Módulo 06

Análisis de Información

Las personas vivimos influenciadas por las tendencias que nos afectan, ya sean globales o regionales. Imitamos ideas, comportamientos y valores de los grupos a los que pertenecemos. Pues bien, en este módulo aprenderemos la importancia de los patrones de comportamiento de los consumidores, y las tendencias sociales.



Para lograrlo veremos:

- La importancia de los patrones de comportamiento.
- El funcionamiento de los patrones.
- Como analizar patrones de comportamiento.
- Como extraer valor de los patrones y tendencias sociales.
- La oferta y la demanda en los patrones y tendencias sociales.

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.



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 32 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