



Diplomado en Gerencia de Mercadeo y Ventas

Duración: 160 horas

Objetivo General:

Transmitir a los participantes conocimientos y herramientas de gestión comercial que les permitan mejorar la situación competitiva de sus empresas, a través de una adecuada dirección de equipos y la implementación de estrategias innovadoras en marketing y ventas.

Perfil Profesional:

El egresado de este diplomado contará con competencias avanzadas en la gestión de mercadeo y ventas, con capacidad para diseñar, implementar y dirigir estrategias comerciales que impulsen el crecimiento y competitividad de las organizaciones en un entorno dinámico y altamente competitivo.

Perfil Ocupacional:

Los egresados estarán capacitados para ocupar cargos directivos en áreas de mercadeo y ventas, diseñando estrategias de mercado, gestionando la fuerza de ventas, y desarrollando campañas de mercadeo digital y tradicional que garanticen el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Estructura Curricular:

Módulo 1: Introducción a la Gerencia de Mercadeo y Ventas (20 horas)

- Introducción al Diplomado.
- Procesos de Mercadeo.
- Segmentación del Mercado.

Módulo 2: Estrategias de Mercado y Análisis Financiero (20 horas)

- Estrategias de Introducción a Nuevos Usuarios.
- Medición de los Mercados.
- Estado de Pérdidas y Ganancias.

Módulo 3: Investigación de Mercados (20 horas)

- Percepción del Consumo Real.
- Investigación Cualitativa.
- Investigación Cuantitativa.

Módulo 4: Innovación y Redes Sociales (20 horas)

- Redes Sociales como Métodos de Investigación.
- Fundamentos de Innovación.
- Enfoque Innovador.





Módulo 5: Desarrollo de Marca y CRM (20 horas)

- Selección de Ideas Vs Fuentes de Financiamiento.
- Desarrollo y Arquitectura de Marca.
- CRM (Customer Relationship Management).

Módulo 6: Gestión de la Fuerza de Ventas (20 horas)

- Diseño de Estrategias de Ventas.
- Motivación y Gestión de Equipos de Ventas.
- Herramientas de Gestión para la Fuerza de Ventas.

Módulo 7: Estrategias de Marketing Digital (20 horas)

- Fundamentos del Marketing Digital.
- Estrategias de SEO/SEM.
- Análisis de Métricas Digitales.

Módulo 8: Planificación Estratégica y Ética Empresarial (20 horas)

- Planificación Estratégica en Mercadeo.
- Ética y Responsabilidad Social Empresarial.
- Evaluación de Resultados y Mejora Continua.

Normativa Aplicable:

Este diplomado cumple con las normativas establecidas en el Decreto 1075 de 2015 , que regulan la formación para el trabajo y el desarrollo humano en Colombia.

Certificación:

Al finalizar el diplomado, los participantes recibirán una certificación que avala su formación en **Gerencia de Mercadeo y Ventas**, conforme a la normativa vigente

