

Ventas y Marketing

CATÁLOGO DE CURSOS



Beneficios



Compatibilidad
total



Descuentos
corporativos



Aprende a tu
ritmo



Certificados



Acompañamiento
al usuario



Reportes de
seguimiento



Planes
personalizados

Contenido

Marketing y Plan de Negocio de la Microempresa

Atención y Fidelización de Clientes
Análisis de Mercado

Atención Eficaz de Quejas y Reclamaciones

Atención y Venta Telefónica
Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

Dirección de Ventas
El proceso de Venta

Gestión de Atención al cliente/consumidor

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

Gestión de Ventas, Marketing Directo y Redes Sociales

Gestión del Punto de Venta
Operaciones de caja en la Venta
Organización de Procesos de Venta
Técnicas de Comunicación en la Venta

Contenido

Dirección de Marketing y Ventas
Estrategias de Servicios

Evaluación y Control del Plan de Medios

Fundamentos de Comunicación y Publicidad

Fundamentos de Marketing
La gestión del Marketing,
Producción y Calidad en las PYMES

Marketing Estratégico

Marketing Interno y Comunicación en la empresa

Marketing Promocional
Marketing Relacional
Marketing y Promoción en el Punto de Venta

Metodologías de Análisis para la Investigación de Mercados

Plan de Marketing Empresarial
Plan de Marketing y Organización de Ventas

Red de Ventas y Presentación de Productos y Servicios

Técnicas de Diseño Gráfico Corporativo

Marketing y plan de negocio de la microempresa

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line






¿Qué aprenderás?

- Estrategias de marketing en pequeños negocios o microempresas
- Plan de negocio de la microempresa

¿Qué lograrás?

- Desarrollarás el plan de marketing de diferentes tipos de microempresas identificando las variables del marketing-mix.

Atención y fidelización de clientes

-  50 horas de clase
-  Compatibilidad Total
-  100% on line






¿Qué aprenderás?

- Cómo atraer y hacer clientes
- Técnicas para atraer tráfico a nuestra web
- Fidelización de clientes

¿Qué lograrás?

- Conocerás el inbound marketing y sus ventajas.
- Tendrás claro el concepto de fidelización así como las 3R y cómo conseguirla.

Análisis de Mercado

-  50 horas de clase
-  Compatibilidad Total
-  100% on line



¿Qué aprenderás?

- Introducción al mercado y sus actores
- Formulando el problema de investigación
- Investigación cualitativa y observación
- Análisis, informe y cuestiones finales
- Guía rápida

¿Qué lograrás?

- Conocerás cómo evoluciona el marketing y por tanto sus estrategias y modos de actuación.
- Sabrás cómo analizar el mercado y su segmentación.

Atención Eficaz de quejas y reclamaciones

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- El proceso de comunicación
- Tipología de clientes
- Servicio de atención al cliente
- El consumidor
- Quejas y sugerencias
- Las reclamaciones
- Las reclamaciones por Vía judicial

¿Qué lograrás?

- Aprenderás a utilizar las quejas como instrumento estratégico para incrementar el negocio de la empresa.
- Conocerás las técnicas más apropiadas para una eficaz gestión de las quejas y reclamaciones recibidas y generar acercamiento con el consumidor.

Atención y Venta Telefónica

 25 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Comunicación y atención telefónica
- Elementos que intervienen en la venta y compra de forma directa
- Proceso de comunicación
- La Televenda a través del teléfono
- Quejas y reclamaciones

¿Qué lograrás?

- Tendrás conocimiento de la importancia del proceso de comunicación con el objetivo de la atención al cliente.
- Conocerás y sabrás utilizar todos los elementos que intervienen en el proceso de comunicación.

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Organización interior del punto de venta de Pequeños Comercios
- Distribución de productos en el Pequeño Comercio
- Acciones promocionales en el Punto de Venta
- Señalética y cartelística comercial

¿Qué lograrás?

- Aplicarás técnicas de distribución interna de la superficie de venta en base a criterios comerciales incluyendo la seguridad y accesibilidad, optimizando la superficie disponible y cumpliendo la normativa de diferentes establecimientos.

Dirección de Ventas

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Organización del equipo de ventas
- Perfil y captación de vendedores para crear un equipo
- Previsión de venta y territorio de venta
- Supervisión, motivación y gastos
- Compensación y valoración del desempeño
- Análisis del rendimiento de las ventas

¿Qué lograrás?

- Especializarás al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
- Buscarás alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
- Utilizarás la escucha activa para potenciar las ventas.

El proceso de Venta

 25 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line

¿Qué aprenderás?

- La comunicación comercial y el proceso de venta
- Fase previa y Demostración, Objeciones y Cierre de la venta
- La dirección Comercial de Ventas
- Gestión Comercial de Venta



¿Qué lograrás?

- Conocerás las pautas que deben seguirse para realizar de manera correcta el proceso de la venta, actualizando los conocimientos de los miembros de tu equipo sobre este tipo de técnicas.

Gestión de Atención al cliente/consumidor

 30 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Concepto y características de la función de atención al cliente
- La información suministrada por el cliente
- Documentación implicada en la atención al cliente
- Servicio post venta

¿Qué lograrás?

- Analizarás las características de una empresa u organización para transmitir la imagen más adecuada a tu audiencia, clientes o consumidores.

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

 100 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Determinación de la fuerza de ventas
- Reclutamiento y retribución de vendedores
- Liderazgo del equipo de ventas
- Organización y control del equipo comercial
- Formación y habilidades del equipo de ventas
- La resolución de conflictos en el equipo comercial

¿Qué lograrás?

- Serás capaz de gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales en tu empresa u organización.

Gestión de Ventas, Marketing Directo y Utilización de Redes Sociales

 100 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Gestión de la Venta y su Cobro: Atención de Quejas y Reclamaciones
- Herramientas de la Gestión Comercial: Seguimiento Después de Eventos
- Marketing Digital: Utilización de las Redes Sociales y Otras Herramientas Web en la Gestión Comercial y de Marketing

¿Qué lograrás?

- Aplicarás técnicas de marketing directo y marketing digital en la gestión de ventas y de relación con los clientes.

Gestión del Punto de Venta

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line

¿Qué aprenderás?




- Aplicación del Marketing al Comercio
- La comunicación en el pequeño comercio
- Merchandising
- La animación del punto de venta
- Atención al cliente y servicio al cliente
- Gestión de compras
- El control de caja



¿Qué lograrás?

- Estudiarás el entorno de un local comercial para poder establecer las políticas de marketing más adecuadas.
- Conocerás las pautas necesarias para un adecuado servicio al cliente, así como su correcta atención.

Operaciones de caja en la Venta

-  50 horas de clase
-  Compatibilidad Total
-  100% on line

¿Qué aprenderás?

- Caja y Terminal Punto de Venta
- Procedimientos de Cobro y Pago de las Operaciones de Venta



¿Qué lograrás?

- Aplicarás los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta manejando los equipos y técnicas adecuadas.

Organización de Procesos de Venta

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line

¿Qué aprenderás?

- Organización del Entorno Comercial
- Gestión de la Venta Profesional
- Documentación Propia de la Venta de Productos y Servicios
- Cálculo y Aplicaciones Propias de la Venta



¿Qué lograrás?

- Programarás la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.

Técnicas de Comunicación en la Venta

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- La comunicación comercial y el proceso de venta
- Fase previa y demostración, objeciones y cierre de la venta
- El servicio posventa
- La dirección comercial de ventas
- Gestión comercial de ventas

¿Qué lograrás?

- Realizarás una correcta y adecuada organización del trabajo y por otro lado, de dirección.
- Conocerás diferentes aspectos para el desarrollo de funciones relacionadas con las ventas y la comunicación empresarial.

Dirección de Marketing y Ventas

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- El Marketing dentro de la estrategia y la dirección comercial de una empresa
- Investigación comercial y segmentación
- Políticas de Producto, Precio, Distribución Comercial y Comunicación
- Organización de ventas y Plan de Marketing
- Aplicaciones del Marketing

¿Qué lograrás?

- Conocerás la importancia del marketing y sus herramientas en las organizaciones actuales.
- Aumentarás la capacidad en el ámbito de la dirección de marketing, para de este modo, evitar el estancamiento, potenciando el reciclaje en materia laboral.

Estrategias de Servicios

 100 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line






¿Qué aprenderás?

- Calidad y Servicio
- Las estrategias del servicio
- La comunicación del servicio
- Normas de calidad del servicio
- Medir la satisfacción del cliente
- ¿Cómo lanzar un programa de calidad?

¿Qué lograrás?

- Identificarás las estrategias orientadas a la mejora de la atención, comunicación y servicio al cliente, siendo capaz aplicar los programas de calidad en el servicio y medir la satisfacción del cliente.

Evaluación y Control del Plan de Medios

-  50 horas de clase
-  Compatibilidad Total
-  100% on line



¿Qué aprenderás?

- Las audiencias y la evaluación del plan de medios
- Control de emisión del plan de medios

¿Qué lograrás?

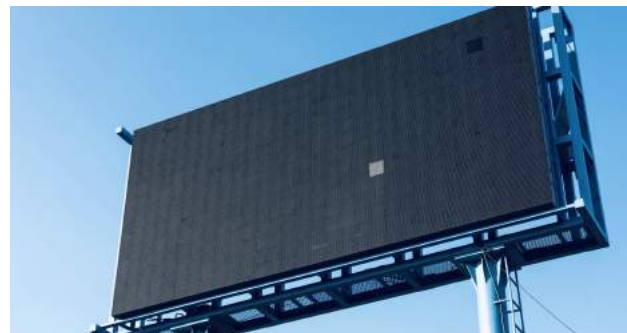
- Aplicarás técnicas de control de emisión de un plan de medios convencional utilizando herramientas de control sensorial y calculando ratios de control e impacto.

Fundamentos de Comunicación y Publicidad

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Conceptos sobre comunicación
- Teoría de la comunicación
- Marketing y comunicación
- El ecosistema publicitario

¿Qué lograrás?

- Conocerás las distintas formas de comunicación que existen.
- Entenderás que factores que influyen en los procesos de comunicación.

Fundamentos de Marketing

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- El consumidor y la segmentación de mercados
- Productos, servicios y estrategias de fijación de precios
- Los canales de marketing y la cadena de distribución
- Estrategia de comunicación integrada

¿Qué lograrás?

- Conocerás el concepto básico de Marketing, así como sus necesidades.
- Aprenderás a gestionar el Marketing y su entorno.
- Entenderás el tema del Marketing Mix.

La gestión del Marketing, producción y calidad en las PYMES

 25 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- El marketing como herramienta de gestión
- La producción en las Pymes
- Gestión de la calidad

¿Qué lograrás?

- Conocerás el concepto estructural y funcional de una empresa.
- Aprenderás cuál es la forma y los elementos utilizados en la estrategia de venta a través del marketing.

Marketing Estratégico

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Conceptos básicos del marketing estratégico
- Análisis externo e interno
- La inteligencia competitiva y la segmentación de mercados
- Marketing estratégico. Formulando la estrategia
- El plan de marketing estratégico

¿Qué lograrás?

- Conocerás el valor del marketing, sus necesidades, utilidades y relaciones de intercambio y demanda, así como el enfoque del marketing estratégico.

Marketing Interno y Comunicación en la empresa

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line






¿Qué aprenderás?

- Marketing interno y comunicación en la empresa
- Gestión del conocimiento

¿Qué lograrás?

- Conocerás los elementos y procesos propios de la comunicación empresarial, como caso especial de la comunicación en general.

Marketing Promocional

-  20 horas de clase
-  Compatibilidad Total
-  100% on line

¿Qué aprenderás?

- Formas de promoción dirigidas al consumidor
- Formas de promoción a distribuidores, intermediarios y establecimientos.
- Tipos de acciones de marketing y promoción según el punto de venta.
- Acciones de promoción on-line



¿Qué lograrás?

- Analizarás la información de los clientes y bases de datos de ventas de producto o servicio del SIM.
- Caracterizarás distintas acciones de marketing y promoción dirigidas al lanzamiento de productos y servicios.

Marketing Relacional

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line

¿Qué aprenderás?

- Estructura Customer Relationship Management (CRM)
- Satisfacción del cliente, calidad percibida y valor para el cliente
- Marketing industrial o entre empresas
- Clasificación del cliente por su valor



¿Qué lograrás?

- Conocerás los modelos de valoración del cliente.
- Comprenderás el concepto "recomendación cliente-cliente (Word of Mouth)".

Marketing y Promoción en el Punto de Venta

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Marketing en el punto de venta
- Marketing promocional
- Control y evaluación de acciones promocionales

¿Qué lograrás?

- Podrás analizar la información de los clientes y bases de datos de ventas de producto o servicio del SIM (Sistema de Información de Mercado)

Metodologías de Análisis para la Investigación de Mercados

 100 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Análisis y tratamiento de datos en la investigación de mercados
- Técnicas de análisis estadístico aplicable a la investigación de mercados
- Bases de datos aplicables a la investigación de mercados

¿Qué lograrás?

- Diseñar bases de datos relacionales básicas y no complejas, de acuerdo con los objetivos de la investigación.

Plan de Marketing Empresarial

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Planificación de Marketing
- Política de producto y precio
- Política de distribución y comunicación

¿Qué lograrás?

- Analizarás la situación de mercado de productos y servicios, a partir de los datos comerciales, cuantitativos y cualitativos, e informes y estudios de mercado.

Plan de Marketing y Organización de Ventas

 35 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- El Marketing dentro de la estrategia y la dirección comercial de una empresa
- Investigación comercial y segmentación
- Políticas de Producto, Precio, Distribución Comercial y Comunicación
- Organización de ventas y Plan de Marketing
- Aplicaciones del Marketing

¿Qué lograrás?

- Profundizarás en las habilidades y conocimientos necesarios para dirigir, gestionar y potenciar el plan de marketing de una empresa.

Red de Ventas y Presentación de Productos y Servicios

 50 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line



¿Qué aprenderás?

- Gestión y motivación de la red de ventas
- Presentación y venta de productos y servicios

¿Qué lograrás?

- Determinarás el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las distintas relaciones con la red de venta

Técnicas de Diseño Gráfico Corporativo

 75 horas de clase

 Compatibilidad Total

 100% on line

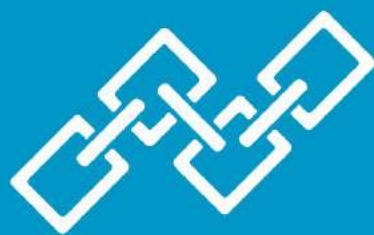


¿Qué aprenderás?

- Imagen e identidad corporativa
- Elaboración de materiales de marketing y comunicación sencillos
- Autoedición de folletos y materiales de comunicación sencillos

¿Qué lograrás?

- Aplicarás criterios de identidad corporativa, trasladándolos de manera creativa al diseño publicitario y al medio de publicación.



Óptima

LEARNING



www.optimalearning.pe



administracion@optimagroup.pe



(+51) 987 532 168

“Sólo hay algo más caro
que formar a las personas
y que se marchen:
No formarlos y que se
queden”

-Henry Ford