

SEMINARIO

Mercadeo y Comercialización de Bienes y Servicios

PRESENTACIÓN

Este curso está dirigido a emprendedores que busquen potenciar las ventas de su unidad empresarial a través de la aplicación de:

- La Mezcla de Mercadeo (producto, precio, plaza, promoción)
- Estrategias de Mercadeo
- Atributos o cualidades de un producto.

El emprendedor reconocerá qué es mercadeo, cuál es su mercado y su segmento de clientes, partiendo de la cartera actual de clientes; sus principales características y necesidades.

OBJETIVOS

- Establecer diferencias entre mercado, mercadeo, segmento de mercado.
- Determinar la importancia de hacer mayor penetración en los mercados por medio de diversas estrategias de mercadeo.
- Describir la mezcla de la mercadotecnia y sus partes por medio de una aplicación práctica en el negocio en marcha.
- Identificar qué es comercialización y los servicios que brinda al mercado.

CONTENIDO

- El mercadeo como acceso a los mercados
- La comercialización de los productos o servicios

DURACIÓN

El seminario se desarrollará en 4 horas de instrucción y está orientado a los emprendedores que deseen generar una mayor comercialización de sus productos o servicios a través del mercadeo

REQUERIMIENTOS PARA LA EMPRESA

- Asignar una persona enlace por parte de la empresa con el personal de PROCINCO, que esté pendiente de las incidencias tanto antes y durante todo el desarrollo de la capacitación.
- Disponer de un salón privado (libre de interrupciones durante el tiempo de la capacitación) que reúna las condiciones y equipo siguiente:
 - ✓ El mismo debe estar limpio, ordenado, ventilado, iluminado y con mobiliario adecuado de acuerdo al número de participantes (mesas y sillas cómodas).
 - ✓ Un baño y un dispensador de agua (oasis) para uso del facilitador y los participantes.
 - ✓ Mesa rígida disponible para instalar el equipo de proyección y demás materiales a usar.
 - ✓ Extensión eléctrica de al menos 6 pies, con tomacorrientes para 110 voltios.
 - ✓ Equipo de Proyección y Audio (Data show, parlantes).
 - ✓ Reproducir el manual antes de iniciar el curso en papel tamaño carta tal y como es enviado por PROCINCO. Asimismo, incluir en su última hoja el Formato de Evaluación del Curso, mismo que es parte imprescindible del manual.
- Contar con todos los materiales solicitados por los consultores antes de iniciar el curso. (Pizarra acrílica, papelógrafo, marcadores de distintos colores, lápices y otros solicitados por el consultor). En los cursos técnicos, el consultor le indicará los materiales extras que necesitará para llevar a cabo la capacitación.
- Asegurar la puntualidad de los participantes de acuerdo a la hora indicada. Si pasados 30 minutos de la hora de inicio no se cuenta con el mínimo de 15 participantes (máximo 25 participantes) se dará por cancelado el evento y se le aplicará a la empresa la penalidad correspondiente.
- Permitir un receso de hasta 15 minutos por cada dos horas de instrucción, y disponer de un tiempo para almuerzo, definido en la solicitud del curso (se sugiere un refrigerio para participantes)
- Presentar al facilitador frente a la audiencia en cada curso impartido y entregar antes de iniciar el curso la lista de participantes al instructor sin errores y conforme el formato de PROCINCO. Si hubiese errores, la empresa es responsable de su corrección. La empresa tiene una hora después de iniciado el curso para hacer las correcciones.
- Indicar (al momento de iniciar) la rutas de evacuación en caso de una emergencia.