



OBJETIVOS

Brindar a los participantes un detallado análisis de todas las herramientas posibles para comunicar y vender sus productos.



METODOLOGÍA

Curso Online. Teórico-Práctico. Para cumplir con los objetivos del programa se aplicaran conceptos teóricos que serán apoyados con ejemplos prácticos, totalmente aplicables y muchos de los ejemplos estarán relacionados con la vida laboral de los participantes.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a Vendedores e integrantes de los departamentos comerciales de las empresas.
Para todos aquellos que se interesen por el tema.



CERTIFICACIÓN

Diploma de Participación.
Se entrega en formato digital con código QR que certifica su veracidad.



INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 3 clases. - Inicio: 18 de noviembre de 2024.
Frecuencia: Lunes y miércoles de 19 a 20:30 hs.



TEMARIO

- Comunicaciones integradas de marketing.
- Publicidad.
- Características y objetivos principales.
- Tipos de publicidad.
- Presupuesto. Mensaje. Medios.
- Promoción de ventas.
- Objetivos de la promoción de ventas.
- Tipos de promociones: muestras / degustaciones.
- Cupones. Regalos. Premios (concursos, sorteos, juegos).
- Prueba sin costo.
- Marketing directo.
- De la masa al cliente personalizado.
- Definiciones. Diferencias entre el marketing directo y el marketing general.
- Ventajas del marketing directo.
- Relaciones públicas. Principales herramientas. Eventos. Publicaciones. Noticias. Conferencias.



DOCENTE



Lic. Sergio Fraga, MBA

Licenciado en Sociología por la Universidad de la República.

Posgraduado en Marketing por la Universidad Católica del Uruguay.

M.B.A. - Master en Administración y Dirección de Empresas por la UDE - Universidad de la Empresa.

Es consultor de Marketing y Telemarketing desde hace 20 años.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

| FORMAS DE PAGO | COSTO DEL CURSO |
|-----------------------|---|
| Tarjeta de Crédito | Hasta 12 cuotas \$ 308.- (Total: \$ 3.700) |
| Contado con Descuento | \$ 2.900.- |



IMPORTANTE

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social N° 1336.

Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) N° 003.