

FICHA TEMÁTICA

Cursos Online

Curso: Introducción a ventas y marketing

Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados.

Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

Requerimientos:

Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Objetivo:

Concientizar y determinar los objetivos del proceso, planeación e implementación de un plan de negocios a través de un análisis técnico, de mercado, de recursos materiales y humanos y el desglose de actividades con la intención de obtener un panorama general de la inversión y recuperación del negocio.

Dirigido a:

Personas con habilidad para interpretar instrucciones verbales y escritas de manera organizada, mostrar interés por las ciencias informáticas y/o de la comunicación, tener facilidad para integrarse en el trabajo de equipo, conocimientos de computación básica y participar activa e interactivamente durante el curso.

Temario:

1. Conocimiento estratégico de cómo funciona el marketing.
2. Ventajas competitivas de los productos o servicios mediante análisis técnico e identificación del mercado.
3. Precios competitivos y promociones atractivas.
4. Generar la necesidad en la mente del consumidor.

Duración:

3 horas.

Compromisos:

- Asistir puntualmente a la sesión.
- Cumplir con las disposiciones que marquen los instructores.
- Entregar en tiempo y forma la documentación solicitada por el IDEFT.

Documento que se otorgará:

Constancia con validez oficial, un mes después de haber concluido el curso.

Número de participantes:

10 mínimo.