



MERCADEO Y VENTAS (40 HORAS) CÓDIGO 63220082

Versión del Programa:	1
Denominación del Programa:	MERCADEO Y VENTAS
Código del Programa:	63220082
Nivel de Formación:	Curso Especial
Título a obtener:	CURSO ESPECIAL EN MERCADEO Y VENTAS
Duración:	40 Horas

Justificación:

En todo el País se cuenta con potencial productivo en el área de Mercadeo y su fortalecimiento y crecimiento socioeconómico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector, que promueva en las organizaciones en donde se desempeñe, el desarrollar “Cultura de Mercadeo” para hacerlas más competitivas, ya que el mercadeo deja de ser operativo para hacer parte de la filosofía empresarial de las organizaciones.

Competencia:

Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de productos o servicio y características de los consumidores y usuarios.

Elementos de la Competencia:

- Determinar los precios de los productos y servicios teniendo en cuenta los parámetros del mercado y de la empresa.
- Identificar segmentos de mercado de acuerdo con las políticas y objetivos de la empresa y las características de los clientes.
- Pronosticar la oferta y la demanda de acuerdo con el comportamiento del mercado.

Resultados de Aprendizaje:

- Aplica precios a los productos y servicios según costos, variables y variables de la mezcla de mercadeo, teniendo en cuenta el mercado objetivo y la competencia.

- Aplica técnicas de ventas de acuerdo al formato comercial, generando cierres de venta posterior al manejo de objeciones.
- Identifica el mercado objetivo y lo segmenta de acuerdo a sus necesidades de comercialización y las características de sus productos.