



DIPLOMADO

# Marketing

*\*Sujeto a disponibilidad del docente*

¡Crece profesionalmente!



El **Diplomado en Marketing** brinda los conocimientos necesarios para desarrollar estrategias de marketing efectivas y enfocadas en la satisfacción del cliente, el posicionamiento de la marca y el cumplimiento de objetivos en un entorno altamente competitivo.

**Plan de estudios:** ⌚ 152 horas - 5 meses aprox.

🎧 123 hrs. de clases en vivo

📖 29 hrs. de aprendizaje autónomo

## 1. Liderazgo para la Innovación

- Liderazgo
- Equipo
- Cultura y Organización
- Creatividad
- Innovación
- Intraemprendimiento (virtual/asincrónica)

## 2. Fundamentos de Marketing

- Conceptos del marketing
- Necesidades y deseos
- Concepto de marca y valor
- ¿Cliente o público objetivo?
- FODA
- Marketing mix

## 3. Segmentación y Posicionamiento

- ¿Qué es el mercado meta?
- VARIABLES para la segmentación de mercados
- Requisitos para una segmentación eficaz
- Objetivos y tipos de posicionamiento

## 4. Investigación de Mercados

- Concepto de investigación de mercados
- Tipos de investigación y creación de objetivos
- Investigación cuantitativa
- Investigación cualitativa
- Información secundaria
- Presentación del informe

## 5. Comportamiento del Consumidor

- Análisis del comportamiento del consumidor
- El neuromarketing y su impacto en el consumidor
- El nuevo consumidor
- Determinantes del comportamiento del consumidor
- El proceso de toma de decisiones

## 6. Branding

- El branding y el posicionamiento
- La imagen e identidad de marca
- Brand equity
- Lovemark taller
- Co-branding y marcas blandas

## 7. Estrategias Funcionales de Marketing

- Marketing estratégico
- Producto
- Precio: estrategia y políticas
- Distribución
- Promoción

## 8. Estrategias de Comunicación en Medios Digitales

- Introducción al marketing digital
- El consumidor actual en medios digitales
- Blogs y redes sociales
- E-commerce
- Mobile marketing

## 9. Gestión y Fidelización de Clientes

- Calidad en atención al cliente
- Creación y gestión de base de datos
- Clasificación de clientes
- Estrategias de fidelización de clientes
- Marketing directo usando base de datos
- Monitoreo, indicadores de servicio y proyecto de mejora continua

## 10. Plan de Marketing y Análisis de la Rentabilidad

- El plan de marketing
- Análisis y diagnóstico de la situación
- Decisiones estratégicas
- Operatividad
- Análisis de la rentabilidad

## Logros



Desarrollar **estrategias de Marketing alineadas** a las exigencias del mercado.



Enfocar el **plan de marketing en el cliente, la marca y el margen** esperado de rentabilidad.



Fidelizar a los clientes y **alcanzar relaciones de largo plazo** con ellos.



Actualizar **conocimiento y tendencias** en Marketing.

## Beneficios

Nuestros Diplomados brindan un enfoque especializado en el área de interés, acompañado de técnicas, conceptos, teorías y herramientas con el objetivo de complementar tu éxito dentro de una organización.



### Prestigio

50 años formando a los mejores profesionales y empresarios



### Networking

Amplía tu red profesional de contactos



### Metodología

Modelo educativo basado en competencias, orientado a la enseñanza aplicada



## Empleabilidad Zegel



Encuentra las mejores oportunidades de crecimiento profesional.

La **Bolsa de Empleo** permite la interacción entre los Alumnos y Egresados de nuestros Diplomados con empresas del país, poniendo a su disposición ofertas de empleo.

Las **asesorías personalizadas** son aplicadas con el objetivo de ayudar al Alumno y Egresado en temas puntuales como la construcción del CV, entrevistas, etc.



Acceso a la bolsa de trabajo por 1 año



Asesorías gratuitas de empleabilidad



Ofertas destacadas de diversos rubros



Ofertas laborales de las mejores empresas del grupo **Intercorp**