

# Seminario de “Mercadeo y Comercialización”



## 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

Al finalizar el seminario los y las participantes estarán en condición de:

- ❖ 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 de parte de la Empresa

- ❖ Asegurar que todos los participantes estén a la hora indicada para iniciar el curso, caso contrario el evento se cancelará 15 minutos después de la hora prevista de inicio.
- ❖ Designar una persona enlace con el instructor, que esté pendiente del desarrollo del curso.
- ❖ Disponer de un salón privado, limpio, ordenado, ventilado, e iluminado, con mobiliario apropiado y una extensión eléctrica de al menos 6 pies, con tomacorrientes 110 voltios (Certificado)
- ❖ Contar con manuales y materiales listos antes de iniciar el curso.
- ❖ Convocar no menos de 15 pero tampoco no más de 25 participantes.
- ❖ Disponer de una mesa rígida disponible para instalar el equipo de proyección y demás materiales a usar.
- ❖ Permitir un receso de hasta 15 minutos por cada dos horas de instrucción.
- ❖ Contar con un baño sanitario para los participantes.
- ❖ Asegurar la disponibilidad de equipo de proyección y audio (Data show, parlantes).
- ❖ Llenar los listados de participantes del curso previo al inicio del mismo. Entregar al inicio al instructor una original sin errores y conforme el formato de PROCINCO. Si hubiesen errores, la empresa es responsable de su corrección.
- ❖ Disponer de una Pizarra acrílica, marcadores y papelógrafo.
- ❖ Disponer de rotuladores para escribir los nombres de los participantes.
- ❖ Realizar la presentación del instructor a la audiencia siempre.
- ❖ Indicar (al momento de iniciar) la rutas de evacuación en caso de una emergencia.

