

Denominación de la Acción Formativa:

## **MERCADEO FUNCIONAL**

**Propósito:** Analizar las herramientas y técnicas para gestionar adecuadamente la función de marketing en la organización, a través de la comprensión de sus elementos clave para potenciar una orientación al mercado que garantice la satisfacción de los clientes con los productos o servicios de la empresa.

**Dirigido a:** Ejecutivos y profesionales involucrados en el proceso de mercadeo y ventas que requieren mejorar su desempeño profesional y laboral en el área.

### **Contenido programático:**

- Evolución del mercadeo.
- El mercadeo y la importancia de la orientación al mercado. Conceptos centrales.
- Planificación estratégica y el proceso del marketing.
- Comportamiento de compra del consumidor final vs el comprador industrial.
- Mercadeo dirigido: Segmentación, Selección y Posicionamiento de mercados.
- Mezcla ampliada del mercadeo. Del mercadeo de productos al mercadeo de servicios.

**Duración:**  
**08 horas**