

UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL

CEDEMIPYME

CURSO: MERCADEO E INNOVACIÓN PARA MICROEMPRESARIOS

MODALIDAD: PRESENCIAL

NATURALEZA: TEÓRICO – PRÁCTICO

TIEMPO: 16 HORAS (5 HORAS POR SEMANA)

Objetivo General

Brindar a los participantes los elementos básicos en gestión de mercadeo creando una estrategia definida para la comercialización y atención de clientes en el mercado meta logrando excelentes resultados que se generan a partir de mantener una buena cultura en mercadeo y sensibilizar sobre el enfoque de la Innovación que permitan el desarrollo en nuevos conceptos e ideas obteniendo resultados beneficiosos en la empresa.

Contenidos

- Definición de Mercadeo
- Objetivo específicos del Mercadeo
- Tipos de Mercadeo
- Los Pasos del Mercadeo
- Dinámica de grupo “En el sombrero del cliente”
- Los conceptos de mercado, demanda del mercado y entorno del mercado
- Competencia directa y competencia indirecta
- Rentabilidad de Clientes
- Estrategias de diferenciación y posicionamiento
- Mercado meta actual
- Mercados meta potenciales
- Mezcla de mercadotecnia
- Tendencias actuales en el Mercadeo
- Desarrollo de la estrategia de mercadeo
- Desarrollar dinámicas de grupos que logren mejorar las actividades propias con los compañeros de cara al mercadeo. Ejemplo “lluvia de ideas”.
- Conocer los principales conceptos presentes en el tema de mercadeo.
- Definir el mercado meta actual y los mercados metas potenciales.
- Identificar una estrategia de diferenciación para los productos y servicios.
- Diferentes tipos de innovación.

- Introducción de cambios en la organización de cara a la innovación.
- Nuevas ideas de productos o servicios.
- Innovación, comunicación y relaciones.
- Innovación con integración, decisión, y responsabilidad individual.
- Diferentes personas en la familia que nos pueden dar ideas innovadoras.
- Construyendo confianza como elemento principal de innovación.
- Motivación meditación y cierre.
- “La Innovación resulta provechosa no solo para una persona sino para todo el equipo involucrado”.
- Dinámica de integración para el conocimiento de sí mismo y de los demás.
- Línea de fuego.
- Qué podemos esperar de la innovación
- Diferentes tipos de innovación.
- Dinámica laberinto.
- Dinámica el gran escape.
- Dinámica karaoke.
- Diferentes personalidades de cada componente.
- Departamento I + D (Innovación y Desarrollo)
- Construyendo confianza como elemento principal de Innovación.

Metodología

El proceso de atención, se realiza mediante un modelo de enseñanza-aprendizaje “Aprender Haciendo”, donde el participante aprende compartiendo sus propias experiencias y conociendo las de los otros.

Práctica, con casos reales, dinámicas, cuestionarios, información multimedia y confrontación personal.