

Diplomado  
**Marketing  
Digital**



100% Online



4 módulos





VGROUP  
ACADEMY

Área  
Marketing  
y Ventas

## Objetivo del diplomado

Proporcionar a los participantes una comprensión sólida de los conceptos fundamentales de marketing y ventas, permitiéndoles integrar estrategias que impulsen el crecimiento y la rentabilidad de sus organizaciones.





# Temario

## Curso 1

### Marketing y Ventas

#### Módulo 1

##### Introducción al Marketing

- Definir el concepto de Marketing
- Conocer y comprender los conceptos claves del Marketing
- Explicar y profundizar en el concepto de Marketing Mix

#### Módulo 2

##### Marketing en el siglo XXI

- Reconocer y entender el Marketing Mix
- Explicar los mandamientos y pecados del Marketing actual

#### Módulo 3

##### Tipos y modelos de ventas

- Revisar los diferentes tipos de ventas
- Conocer el modelo de ventas Spin Selling de Neil Rackham

#### Módulo 4

##### Marketing Management

- Desarrollar estrategias de Marketing
- Conocer otros elementos de la estrategia de Marketing



# Temario

## Curso 2

### Plan de Marketing Digital

#### Módulo 1

##### Aplicación de modelos de negocios a estrategias digitales

- Introducir al concepto de modelo de negocio
- Aplicar los modelos de negocio a internet

#### Módulo 2

##### Metodologías para conocer a los usuarios y clientes digitales

- Conocer a los usuarios
- Visualizar el comportamiento del usuario digital

#### Módulo 3

##### Primer plan de Marketing Digital

- Realizar un Plan de Marketing Digital
- Planificar los medios

#### Módulo 4

##### Casos aplicados

- Conocer los principios del diseño de experiencia
- Analizar casos de éxito



# Temario

## Curso 3

Manejo de conflictos con clientes difíciles

### Módulo 1

Entendiendo y abordando clientes difíciles

- Introducción al Manejo de Conflictos con Clientes
- Identificación de Perfiles de Clientes Difíciles
- Análisis de Casos Prácticos

### Módulo 2

Dominando la comunicación y negociación con clientes difíciles

- Escucha Activa y Empática
- Estrategias de Negociación Efectiva
- Gestión de Expectativas y Límites

### Módulo 3

Desarrollando habilidades comunicativas asertivas

- Preparación para Negociaciones Desafiantes
- Comunicación Clara y Directa
- Manejo Constructivo de Conflictos Verbales



# Temario

## Curso 4

Técnicas de Ventas y Gestión Comercial

### Módulo 1

Actitudes y comportamientos de los profesionales del servicio

- Analizar la experiencia de consumo y conocer los tipos de vendedores que existen
- Detectar las necesidades del cliente
- Explicar qué es el ABC del servicio

### Módulo 2

Estrategias para la preparación de la venta y el manejo de objeciones

- Comparar la venta antes y durante
- Distinguir los diferentes tipos de clientes
- Relacionar el beneficio para la empresa y sus clientes de la calidad del servicio



# Temario

## Curso 4

### Técnicas de Ventas y Gestión Comercial

#### Módulo 3

##### Factores claves en la fidelización de clientes

- Comprender el servicio como elemento de distinción en el mercado
- Saber los detalles que marcan la diferencia en el proceso de venta
- Especificar los fallos y comportamientos en el servicio

#### Módulo 4

##### Técnicas para destacar en el espacio de venta

- Comprender la importancia de la presentación, el lenguaje y la actividad
- Explicar las características positivas del espacio de venta
- Planear ventas perdurables en el tiempo

Haz click en el siguiente botón para dirigirte  
al sitio del programa e inscribirte

Inscríbete aquí

