



curso especializado

Marketing Estratégico y Análisis del Consumidor

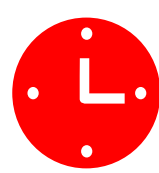
Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
10.06.26



Clases en vivo a distancia

Virtual en Vivo



Horario

Miércoles
6:30 p.m. a 10:30 p.m.

Duración: 24 h / 1.5 meses



Inversión

S/ 1,900*

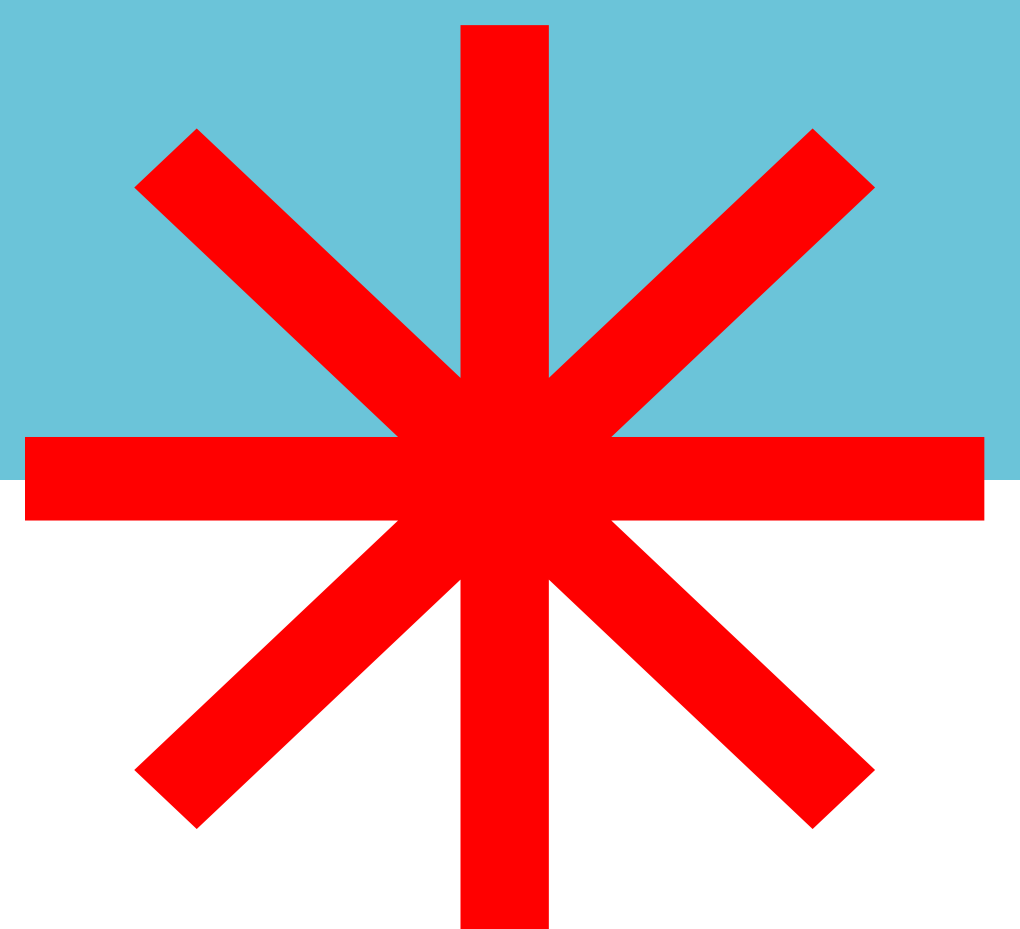
*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.



ACERCA DEL CURSO



> Establece cuáles son las principales estrategias de marketing que tienes que conocer para desempeñarte exitosamente en el área comercial de cualquier organización. Se enfatiza el análisis del entorno y el conocimiento del consumidor para formular estrategias exitosas.





DOCENTE



> **STEFANIE BONARRIVA***

Docente

Maestra en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la EPG de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – UPC siendo el 1er puesto de su promoción, Arquitecta de profesión, con más de 15 años de experiencia en el Desarrollo de Nuevos Negocios, Marketing Estratégico e Implementación de Estrategias Comerciales en diversos rubros, como construcción, inmobiliario, banca, etc. Actualmente tiene el cargo de Gerente Comercial en Aurora Grupo Inmobiliario. Además, es Miembro del Comité Comercial de la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú – CODIP y Asociada a Women in Construction (WinC+).

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Temario*

Módulo 1: Definición de Marketing y Comprensión del Mercado

- Marketing: Generación y captación del cliente
- La empresa y su estrategia
- Valor del cliente
- Estrategias de crecimiento
- Análisis del entorno
- Comprensión del comportamiento de compra
- Psicología del consumidor
- Factores de influencia
- Proceso de decisión de compra

Módulo 2: Diseño de Estrategia

- Estrategias de marketing
- Creación de valor
- Segmentación
- Mapas de posicionamiento
- Estrategia de diferenciación
- Producto, servicio y marca
- Brand Equity
- Innovación y gestión del ciclo de vida
- Decisiones de branding
- Proceso de desarrollo de nuevos productos

Módulo 3: Diseño de Experiencias

- Fijación de precios y canales de marketing
- Estrategia de precio y canales de marketing
- Gestión de canales
- Logística
- Marketing directo y online
- Ecosistema digital
- Inbound marketing
- Métricas digitales
- Marketing digital en la era de la IA



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
jordy.ramos@upc.pe
913 027 654

branko.santamaria@upc.pe
993 316 583



RUC: 20211614545
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C