



Modalidad:

Virtual

Duración

480 horas

Inversión:

Matrícula: ₡60.000 colones
(una sola vez durante todo el Técnico).

Módulo: ₡65.000 colones

Descripción del programa:

El programa de Técnico en Ventas y Mercadeo brinda a los estudiantes conocimientos actualizados y modernos sobre el manejo de las diferentes áreas de la empresa generando una permanente vinculación con aspectos relevantes del entorno empresarial.

La metodología educativa utilizada por UNIVERSIDAD FUNDEPOS permite a los participantes, la aplicación en tiempo real de modernas técnicas de administración de las ventas y la gestión de marketing moderno.

El programa, está conceptualizado como una formación de excelencia que además de transmitir conocimientos especializados y eficaces técnicas de gestión en ventas, fomenta las capacidades personales y directivas de los participantes necesarios en la empresa actual.

Objetivo General:

Capacitar al participante en la planificación, organización, dirección y control de la implementación de estrategias comercial en un entorno globalizado, así como construir las competencias laborales útiles para desempeñarse como un vendedor competitivo de bienes y servicios en mercados altamente demandantes.

Beneficios:

El estudiante al concluir el programa técnico será capaz de:

- Adquirir conocimientos sobre la teoría relacionada al marketing y a las ventas.
- Capacidad para diseñar, desarrollar estrategias y programas, que garanticen una mejor gestión del Mercadeo y Ventas.
- Desarrollar habilidades y destrezas a partir del proceso educativo para el manejo de técnicas de venta y asimilación mercadológica.
- Generar ideas nuevas ante situaciones adversas y oportunidades del mercado

Contenido temático

1. Administración general
2. Teoría de las ventas.
3. Mercadeo I
4. Mercadeo II
5. Psicología y Comportamiento del consumidor.
6. Investigación de mercados I
7. Investigación de mercados II
8. Políticas de distribución y fijación de precios
9. Administración de la fuerza de ventas
10. Técnicas de negociación.
11. Mercadeo Estratégico
12. Publicidad y promoción I

Para más información:

(506) 4001-9254

matricula@fundepos.ac.cr

fundepos.ac.cr

Metodología para el desarrollo del Programa:

Este programa se desarrollará en modalidad virtual 100%.

El material didáctico y las actividades de capacitación estarán a disposición del usuario las 24 horas durante el período definido para el Programa y serán administrados en la plataforma de aprendizaje por parte de la Universidad Fundepos.

Para las sesiones de estudio y actividades formativas pedagógicas virtuales, la Universidad Fundepos dispondrá de un profesional en el área de estudio que cuente con conocimiento técnico; quien realizará la mediación pedagógica con el estudiante, utilizando estrategias interactivas, que asegure el aprendizaje de los participantes.

La Universidad Fundepos brindará una guía que facilite al participante el ingreso y uso de la plataforma virtual, y desarrollará una ruta de aprendizaje para alcanzar los objetivos propuestos.

El participante encontrará la información disponible en la plataforma virtual, realizará el estudio y análisis de los contenidos de cada módulo, así como las prácticas relacionadas con la temática estudiada y la actividad final para obtener la aprobación de cada curso de forma automática.

Biodata

Lic. Karla Espinoza

Profesional en Comunicación y Psicología Organizacional con 14 años de experiencia en empresas privadas, agencias de Publicidad y de Relaciones Públicas. Capacidad comprobada en el diseño, implementación y evaluación de estrategias de comunicación externa e interna, orientadas al alcance de los objetivos del negocio.

Experiencia en asuntos públicos, manejo de crisis, construcción y reputación de marca, comunicación digital, Responsabilidad Social y gestión de alianzas público privadas. Desarrollo de estrategias de relacionamiento con públicos de interés: Colaboradores, Clientes, Comunidad, Gobierno, Prensa, entre otros stakeholders.

Lic. Alejandra Gómez

Licenciada en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo de la Universidad Latina de Costa Rica, cuenta con un Técnico en Dirección de Empresas del TEC, manejo avanzado de paquetes de software de gestión de datos, como Oracle, Lotus IBM, Office, as-400, SAP y una certificación Kenwin / COPC.

Cuenta con una experiencia de 18 años en puestos de coordinación gerencial, administración y Mercadeo, así como enseñanza universitaria en la Universidad San Marcos y la Universidad FUNDEPOS.

Lic. Silvia Quesada

Licenciada en Administración de Negocios con énfasis en Administración Financiera en el Instituto Tecnológico de Costa Rica, Especializada en el Área Comercial, con más de 10 años de experiencia en consumo masivo.

Cuenta con conocimientos en Coordinación de Área como Cuidado Personal, Mercadería General, Textil, Importadora, Distribuidora, Dinámicas Comerciales, Administración de Bases de datos, Comercialización y Planimetría. Actualmente se desempeña como Directora Comercial en Nutrisol Vite.

