

CURSO PRESENCIAL:

PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: 28 al 30 de enero de 2025.

Sesiones: lunes, jueves y viernes.

Horario: De 19:00 a 22:00 hrs.

Modalidad: Presencial.

Inversión: 800 Bs.-

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS DEL CURSO

Proporcionar a emprendedores, empresarios y profesionales del marketing las herramientas esenciales para desarrollar e implementar estrategias de marketing efectivas y centradas en resultados.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Este taller está dirigido a:

- Emprendedores y Dueños de Pequeñas Empresas: Personas que buscan establecer y hacer crecer sus negocios de manera efectiva.
- Profesionales de Marketing: Individuos responsables de la planificación y ejecución de estrategias de marketing.
- Gerentes y Ejecutivos de Ventas: Profesionales que desean mejorar la eficacia de sus estrategias comerciales.
- Estudiantes y Profesionales en Desarrollo Empresarial: Aquellos interesados en adquirir habilidades prácticas y aplicables en el ámbito del marketing.

CARGA HORARIA

9 horas reloj.

CURSO PRESENCIAL:

PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA



GESTIÓN EMPRESARIAL

METODOLOGÍA

El curso combinará conferencias interactivas, estudios de caso, ejercicios prácticos y discusiones en grupo para garantizar la comprensión y aplicación práctica de los conceptos presentados. Los participantes saldrán con un plan de marketing inicial y las habilidades necesarias para adaptarlo y mejorar continuamente en sus respectivos entornos comerciales.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO

- Identificación del Cliente Ideal. Aprender a definir y entender a fondo el perfil del cliente ideal para dirigir de manera efectiva las estrategias de marketing.
- Diferenciación y Propuesta Única de Venta (USP). Explorar estrategias para diferenciarse de la competencia y desarrollar una USP que resuene con el público objetivo.
- Desarrollo de un Mensaje Persuasivo. Entender cómo construir un mensaje claro y persuasivo que comunique eficazmente los valores y beneficios del producto o servicio.
- Estrategias de Generación de Leads. Explorar tácticas para atraer nuevos clientes potenciales y construir una sólida lista de contactos.
- Conversiones Efectivas. Aprender estrategias para convertir leads en clientes, incluyendo tácticas de cierre de ventas y manejo de objeciones.
- Retención y Fidelización de Clientes. Descubrir prácticas efectivas para retener a los clientes existentes y fomentar la lealtad a largo plazo.
- Automatización y Sistematización. Implementar herramientas y procesos para automatizar

CURSO PRESENCIAL:

PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA



GESTIÓN EMPRESARIAL

actividades de marketing y aumentar la eficiencia operativa.

- Análisis de Datos y KPIs. Aprender a medir y analizar el rendimiento de las estrategias de marketing utilizando KPIs clave.
- Integración de Estrategias Digitales. Explorar cómo utilizar plataformas digitales en transacciones B2B y maximizar el alcance a través de canales en línea.
- Creación de un Plan de Marketing en una Página. Desarrollar, paso a paso, un plan de marketing conciso y efectivo que pueda ser resumido en una sola página.

INSTRUCTOR

Lic. Pablo A. Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto, planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers, selección e inducción de personal, análisis de mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la Competitividad Global, FUNBOLIDER en la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la universidad UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.