



DIPLOMA EN MARKETING AVANZADO

Al finalizar el Diploma, los participantes serán capaces de aplicar en sus organizaciones los modelos y herramientas del marketing moderno para lograr un mejor desempeño laboral en su área. Además el egresado poseerá elementos conceptuales y herramientas de análisis, los cuales les permitirá realizar a corto, mediano y largo plazo planes de marketing, reconociendo elementos críticos a considerar en el diseño y control de estos planes, a su vez analizando el impacto producido por estos programas en la organización y su entorno.

Dirigido a

Este diploma está orientado fundamentalmente a estudiantes o personas que posean un título profesional universitario o grado académico, los cuales busquen desempeñarse en las áreas de Marketing, con cargos relacionados con la toma de decisiones y confección de estrategias.

Objetivos

- Revisar casos prácticos y de negocios aplicable a cualquier rubro. Además podrás aplicar conocimientos a tu emprendimiento.
- Crear tu propio emprendimiento con los conocimientos adquiridos.
- Aumentar las posibilidades de postular a nuevos cargos asociados al área de marketing.

Información General:

Nombre: Diploma en Marketing Avanzado.

Horas: 120 horas cronológicas.

Lugar de Clases: FAE UTEM, Dr Hernán Alessandri 722, Santiago.

Horario: Martes y Jueves de 19:00 a 22:00 horas.

Arancel: \$900.000.-

Inscripción: \$50.000.-

Descuentos: (No Acumulables - sobre Arancel)

- 25%: Exalumnos y alumnos UTEM.
- 20%: Exalumnos Direcap.
- 20%: Funcionario Público (carta emitida de RRHH).
- 10%: 2 o más personas de la misma empresa.
- 5%: Pago Contado.

(Formas de pago: Efectivo, Cheque, Contado (Tarjeta de Crédito o Débito), Letras UTEM (pago notarial)).

Contenidos

1. Módulo I: Marketing Estratégico.

- Marketing Estratégico.
- Investigación de Mercado.
- Conductas del Consumidor.
- Branding – Posicionamiento.
- Caso de Negocio y/o emprendimiento alumno.

2. Módulo II: Plan Operacional de Marketing.

- Marketing operativo.
- Métricas de marketing (kpi).
- Plan de Marketing.
- Caso de Negocio y/o emprendimiento alumno.

3. Módulo III: Tópicos Avanzados de Marketing.

- Marketing Industrial.
- Inteligencia de Negocios.
- Marketing digital.
- Marketing internacional.
- Caso de Negocio y/o emprendimiento alumno.

4. Módulo IV: Plan de Marketing

- Implementación del Plan de Marketing.
- Dirección de Ventas.
- Caso de Negocio y/o emprendimiento alumno.

Admisión 2020

Cupos Limitados.

Teléfonos: 56 2 2787 7760 / 22 787 7592

capacitacion@utem.cl / escuela.comercial@utem.cl

