



# UTN.BA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL  
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES

## CURSO INTENSIVO DE MARKETING

La presentación de los temas a continuación, están delineados en un formato de curso de 4 meses. El contenido está repartido en 15 clases.

### **Introducción al Marketing**

¿Qué es el marketing?, Conceptos Principales.

### **Mercado y estrategia**

Consumidor, mercado. Prosumidor. Segmentación, diferenciación y posicionamiento. Valor para el cliente. Análisis de Macro y Microentorno. FODA.

### **Investigación de mercado e Inteligencia comercial**

Brief y propuesta de investigación. Utilidad de la investigación de mercado y la inteligencia comercial. Fuentes, herramientas & aplicación. Entrevista, Encuesta, Observación. Métricas y análisis.

### **Construcción y Gestión de marcas**

Branding. Identidad. Esencia. Personalidad. Valores. Diferenciación. Propuesta de Valor.

### **Marketing para productos**

Mix comercial para productos. ¿Qué es un producto?. Clasificación. Packaging. Estrategias del ciclo de vida de producto, extensión de línea. Fijación de Precios. Estrategia de canal. Comunicación y Venta de producto.

### **Marketing para servicios**

Características de los servicios. Mix comercial de servicios: 7 P'S. Momento de la Verdad. Triángulo de Servicios. Etapas en el Proceso de Compra. RRHH en Servicios.

### **Comunicaciones integradas de marketing**

Comunicación y Venta de producto. ¿Qué decir, cómo y dónde?. Mensaje. Medios. Herramientas: Publicidad, Promoción, Marketing directo, RRPP (Gacetilla). Como hacer un Brief Publicitario. Medios tradicionales y medios digitales.