

Marketing directo

Nivel básico.

Ubicación: Madrid.

5 horas lectivas.

Duración: 1 día.

Descripción

El Marketing directo es un medio fundamental para aumentar el negocio de las empresas y conseguir mayores ventas.

¿Cuáles son los objetivos de este curso?

El objetivo de este seminario es la de dar al asistente una visión completa del Marketing Directo tanto de sus medios tradicionales así como de las tendencias que surgen a través de las redes sociales y medios web.

Objetivos del Marketing Directo.

Ventajas y Desventajas.

Metodología para acciones de MKT Directo.

Principales herramientas del MKT Directo.

Los medios propios del MKT Directo.

¿A quién va dirigido?

Gerentes, directivos, ejecutivos y emprendedores que quieran ampliar sus técnicas y habilidades empresariales.

Requisitos

Perfil recomendado: 3 años de experiencia en puestos de responsabilidad.

¿Qué distingue a este curso de los demás?

Este curso formativo tiene un desarrollo eminentemente práctico que avanza en los contenidos mediante ejemplos y casos reales. La formación se desarrolla en grupos reducidos para favorecer el aprendizaje de los alumnos. Para las prácticas, cada alumno contará con un ordenador.

Al finalizar, el alumno realizará un proyecto de fin de curso. Está incluida una tutoría posterior para examinar y corregir el proyecto.

Temario

1. Definición y Objetivos del Marketing Directo.
2. Principales herramientas del Marketing Directo.
3. Los medios propios del Marketing Directo tradicionales:
 - I. Mailing
 - II. Telemarketing.
 - III. Buzoneo.
 - IV. Venta por Catálogo
 - V. Kioskos
4. Metodología para acciones de Marketing Directo y Marketing Directo en la Economía Digital.
5. El Marketing Directo aplicado a la relación con el cliente.
6. El Marketing Directo aplicado a la captación de clientes.
7. Nuevos medios propios del Marketing Directo.
 - I. E-mailing – Inbound Marketing
 - II. Whats-AAP.
 - III. Redes Sociales.
 - IV. APPs.
 - V. Aspectos legales y éticos

Profesor



Gonzalo Bueno **Consultor**

Profesional con experiencia como Consultor de negocio en el ámbito de tecnologías de la información, responsabilizándose de la identificación de oportunidades, gestión de los equipos y producción de los proyectos en el Sector Público y Sanidad, tanto en la Administración General del Estado como en las Comunidades Autónomas.

Experiencia internacional trabajando como responsable en compañías multinacionales en la gestión de equipos ubicados en diferentes países de la Unión Europea y Sudáfrica.

Durante los primeros seis años de su carrera profesional consigue una fuerte experiencia como auditor en el sector financiero, trabajando tanto en entidades financieras, como en Arthur Andersen donde llegó a ser Gerente de la firma en España.

Inglés fluido, residió durante dos años en EE.UU. donde consiguió el graduado de High School en Pittsburgh Pennsylvania.

Colabora como profesor en nuestra Escuela de Negocios, impartiendo clases de Dirección y Gestión de Proyectos, Dirección Comercial y Ventas, Técnicas de Negociación, Venta Consultiva, Marketing Directo y Presupuestación y Métodos de Financiación.

Especialidades: Sector Público, Sanidad, Administraciones Públicas, finanzas, auditorías, gestión proyectos, PMI, Consultoría, Director, Comité de Dirección, Tecnologías de la información, SAP, TIC, Administración Electrónica.

Titulación

En caso de superar el curso, se obtendrá un diploma acreditativo al final del mismo.