

07 FEBRERO 2013

VENDE DÓNDE QUIERAS Y A QUIÉN QUIERAS

Vamos a hacer el Plan de Marketing de tu Empresa

Dirigido a:

- Gerentes
- emprendedores
- directivos
- mandos intermedios,
- administrativos y
- profesionales del marketing

Nivel: Básico – Medio

Duración: 3 - 3,5 horas

¿De qué va esta jornada formativa?

En primer lugar, tenemos que entender y comprender que una buena planificación en marketing, supone para cualquier empresa, grande o pequeña, un ahorro considerable de dinero y tiempo, además de un crecimiento en el número de clientes y ventas.

Toda acción comercial o de promoción bien hecha, conlleva un % de éxito que hay que saber para estar preparados para cuando lleguen los resultados.

Qué, cómo y cuándo realizar las acciones comerciales y llevar a cabo un seguimiento de los resultados de las mismas, es principalmente lo que vamos a aprender en este seminario.

Programa:

Esta jornada es eminentemente práctica

- **Marketing Estratégico:** diseña tus estrategias de venta de tus productos: **Dónde y a quién** se los vas a vender.
- **Marketing operacional:** Técnicas de venta y acciones de promoción.
- Plan de trabajo o cronograma de las acciones comerciales.
- Seguimiento de las acciones comerciales.

PONENTE:



Oscar Aljarilla Toribio

OAT Consultoría, Asesoría y Gestión
Gerente

Economista - Fiscalista

**Experto en Comercio Exterior, Gestión financiera
y Marketing en Pymes**

Día: Jueves, 07 de Febrero de 2013

Horario: 10:30 – 14:00 horas

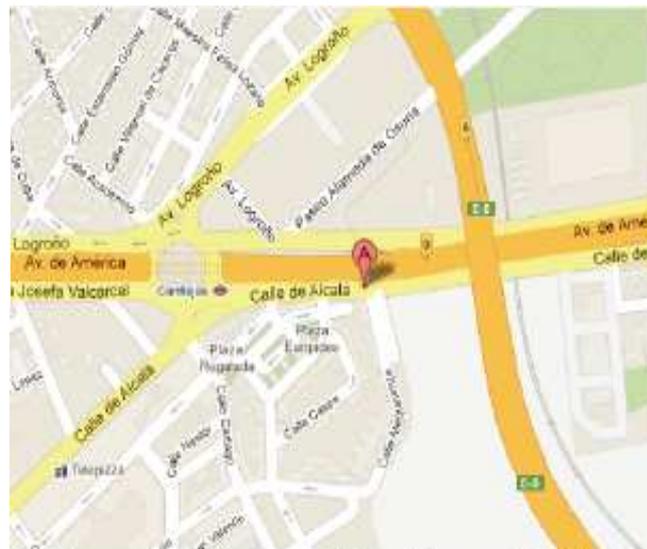
Lugar: C/ Alcalá, 586, 5ª Planta. Madrid

Confirmar asistencia en:

Vivero de Empresas San Blas

Teléfono: 91 743 23 53

E-mail: mlopez@ajemadrid.es



Inscripción Gratuita – Plazas Limitadas