

Promocion de ventas

Modalidad: curso e-Learning Duración: 8 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos basicos detras de la promocion de ventas
- Aprender herramientas utiles para llevar al mercado programas innovadores y exitosos
- Desarrollando habilidades practicas relacionadas con el disegno conceptual y administracion eficaz del presupuesto destinado a promociones
- Estableciendo relaciones interpersonales con clientes actuales o potenciales
- Utilizando adecuadamente las redes sociales para promocionar productos o servicios
- Evaluando los resultados e implementando los cambios necesarios segun sea requerido

CONTENIDOS

UNIDAD - La Promocion de Ventas

La promocion, elemento del marketing mix
Objetivos de las promociones de ventas
Ventajas e inconvenientes de la promocion comercial
Estrategias promocionales push y pull
Las promociones y la percepcion del precio en los consumidores
Tipos de consumidores
Clientes fieles a nuestra marca
Consumidores que compran productos de la competencia
Consumidores que cambian de marca
Compradores motivados por los precios
Los no usuarios

UNIDAD - Tecnicas de promocion

Bonus pack
Cupones
El vale descuento
Premios
Juegos, concursos y sorteos
Regalos

Descuentos
Reembolsos
Sampling o muestras
Eventos
Ofertas conjuntas
Programas de venta continua
Merchandising y visual marketing
Las promociones a los distribuidores

UNIDAD - Gestion de las Promociones

Principales efectos de las promociones sobre la conducta de los individuos
Factores que afectan a la promocion
Calcular el coste de una promocion
El presupuesto para la promocion de ventas
Medir la efectividad de la promocion de ventas
La planificacion de la promocion de ventas
Los factores de exito a considerar en las promociones