



**DIPLOMADO EN
TRADE MARKETING Y ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN	2
OBJETIVOS	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO	2
METODOLOGÍA	3
PLAN DE ESTUDIOS	4
FACILITADORES	6
CERTIFICADO	8
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO	9
FORMULARIO INSCRIPCIÓN	10
CONTACTO	11



DESCRIPCIÓN:

Es un programa de 80 horas presenciales, teórico-práctico, dirigido al personal de las áreas de Mercadeo, Promoción, Trade Marketing y Merchandising con el objetivo de incrementar la productividad y eficiencia del personal de las áreas, a través de un enfoque actualizado de los puntos de venta y su importancia en la batalla por los consumidores.

OBJETIVOS:

Desarrollar en los estudiantes las habilidades y competencias necesarias para una gestión adecuada a estos tiempos.

Aplicar estrategias orientadas a resultados tangibles y a mejorar los procesos y el funcionamiento de las actividades de la empresa.

Incrementar la productividad y eficiencia del personal de las áreas.

A QUIEN VA DIRIGIDO:

Profesionales y técnicos de las áreas de mercadeo, publicidad, administración, promoción, merchandising. Ejecutivos y empresarios de Pymes, gerentes de marca, mercadeo y promoción. Ejecutivos de agencias publicitarias y empresas gráficas. Ingenieros comerciales, productores de eventos.



METODOLOGÍA:

El diplomado consta de 80 horas, distribuyéndose entre:

Clases

Documentación sobre cada módulo docente: apuntes en PDF con toda la materia recibida, infografías, lecturas recomendadas, ebooks. Evaluaciones de cada módulo consistentes en prácticas realizadas en grupo o de forma individual donde aplicará los contenidos de cada módulo. Prácticas de Campo donde cada alumno sale a la calle a aplicar lo desarrollado en las aulas y a vivir la realidad que representa el comercio en la República Dominicana.

Presentación de un proyecto final.

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo 1: La Marca como activo de la empresa.

- Branding como visión empresarial
- Segmentación de consumidores
- La marca en el punto de venta
- Canales de distribución formal e informal
- Cuál es el formato que tiene futuro de los canales de distribución en la Rep. Dom.
- Cuál formato se lleva mejor con mi producto
- Nuevas vías de distribución.

Módulo 2: Shopology, creación de valor.

- Intención de compra
- Proceso de decisión (comportamiento en el punto de venta)
- Comportamiento post compra
- Ambiente del punto de venta
- Merchandising físico y visual
- Merchandising de servicios

Módulo 3: Comunicación y exhibición en el punto de venta.

- Neuro-Marketing
- Herramientas de diferenciación
- Creatividad en el punto de venta
- La fuerza del Merchandising
- Estrategias de surtido como Fuente de diferenciación
- Estrategias de exhibición y localización de productos
- Fidelización de clientes

Módulo 4: Gestión del Trade desde el punto de vista de la empresa.

- Estrategias y tácticas para cada canal
- Gestión de cuentas claves
- Administración de los puntos de venta
- Zonificación
- Administración de cuotas y objetivos
- Indicadores de control y medición de resultados

Módulo 5: Marketing Promocional

- El marketing promocional y perspectivas
- El nuevo consumidor proactivo y propositivo
- Hipercompetencia y diferenciación en marketing
- Investigación de mercados en mercadotecnia
- Promocional, lógica y objetivos del marketing promocional
- Objetivos de ventas medibles y alcanzables
- Responsabilidad y planeación de marketing
- Diseño y desarrollo de promociones
- Programas promocionales (Loyalty, Sampling, Descuentos, Ofertas, Concursos, etc.)

Módulo 6: Mix de Promoción

- Propósito
- Proposito de las promociones
- Promociones ontrade y off trade
- Estrategias de promoción
- Promocionar el valor de las marcas
- Actividades en punto de venta
- Las PR como elemento promocional
- Publicidad y promoción

Módulo 7: Definición, ejecución y control de presupuestos.

- Diseño y realización del presupuesto promocional
- Ejecución de la promoción y variables a considerar
- Control del gasto e imprevistos
- Resultados financieros de la promoción
- Reporte final de ejecución

FACILITADORES:

FREDDY CALERO

CEO Allpro, Almacenes y Promociones-Bike Express

Lic. En Administración de empresas y Maestría en Mercadeo. Experiencia Laboral en áreas de Administración, Ventas y Promoción. Banco Popular y Banco Mercantil, Editora El Siglo, Cervecería Nacional Dominicana, Cemex Dominicana, Codosat, Codetel.

SHADIE TINEO

CEO Promueve

Mas de 12 años de experiencia en gestiones de Merchandising, Promociones, Trade marketing y gestión de marcas para Codetel, Verizon, Claro, Viva, entre otras. Muy orientada a resultados individuales y de equipo, creación y foment de ambientes positivos, gestión de equipos en trabajos y situaciones de alta presión.

ASIRIO SANTANA

CEO Contacto

Ejecutivo del marketing y ventas con probada experiencia en reconocidas empresas locales e internacionales tales como Nestlé, Mead Johnson y Brugal& Co. Especialista en marketing relacional y CRM para desarrollar estrategias de marketing, Trade y promoción orientadas a crecimiento de participación de mercado, ventas, branding y Logísticas de Distribución.

FRANCISCO SOTO

Lic. En Administración de Empresas con Maestría en Alta Gerencia. Ha ejercido como consultor-auditor para firmas como: MateoContreras&Asociados, Luperón Ramírez&Asociados, Asertiva, EGConsulting, Rizek, C.porA., Roig, C. por A., EgeHaina, Consorcio Energético Punta Cana Macao (CEPM), Consorcio Energético San Pedro de Macorís (CESPM), Consorcio Energético Bayahibe (CEB), Inforedes, Impresos Siglo XXI, INCA, C. por A., etc.

FRANCISCO SOTO

Lic. En Administración de Empresas con Maestría en Alta Gerencia. Ha ejercido como consultor-auditor para firmas como: MateoContreras&Asociados, Luperón Ramírez&Asociados, Asertiva, EGConsulting, Rizek, C.porA., Roig, C. por A., EgeHaina, Consorcio Energético Punta Cana Macao (CEPM), Consorcio Energético San Pedro de Macorís (CESPM), Consorcio Energético Bayahibe (CEB), Inforedes, Impresos Siglo XXI, INCA, C. por A., etc.



CERTIFICADO:

El certificado del diplomado "Trade Marketing y Estrategia Promocional" será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas del diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

Inversión y forma de pago:

El costo es de RD\$ 21,500.00

FORMA DE PAGO:

El pago se realiza de la siguiente manera:

Pago convencional

- **50%** Inscripción
- **25%** 2da. cuota a los 30 días a partir de la fecha en que inicia el diplomado.
- **25%** 3ra. cuota a los 15 días del segundo pago

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de administración y transferencia a cuenta bancaria.

Puede pagar vía depósito o transferencia:

Entidad: Banco Popular Dominicano
Número de cuenta: 828134031

Enviar vía correo electrónico el voucher a: ventas@icda.edu.do
con copia a cobros2@icda.edu.do.

Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322

PROCESO DE INSCRIPCIÓN:

PÚBLICO EN GENERAL:

1. Llenar formulario SI-01

EMPRESARIAL:

1. Llenar formulario SI-01
2. Carta compromiso de la empresa: Timbrada, sellada y firmada.

DESCUENTO:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

Público Empresarial:

- a) 5% de descuento de 3 a 5 participantes.
- b) 10% de descuento de 6 a 10 participantes.
- c) 15% de descuento de 11 participantes en adelante.

“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”

FORMULARIO INSCRIPCIÓN



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI () NO ()

PAGADO POR EMPRESA SI () NO ()
% QUE PAGA LA EMPRESA _____ % RD\$ _____

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC	FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS	NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()	FECHA NACIMIENTO / /	LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()	TELEFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -	E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD	TRABAJA SI () NO ()	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO	DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA () -	EXTENSION ()	FAX () -
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE	TELEFONO CONYUGE O PARIENTE () -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO		
PROGRAMA				
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO			GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20	FECHA TERMINO / / 20	

PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$	BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$		
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20		

POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO

Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.	COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.
--	--

FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA	FIRMA DEL PARTICIPANTE	FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO
--	------------------------	-------------------------------

CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

Web: www.unicda.edu.do

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:

@unicdard

Tel: 809-535-0665 opción 3

Flotas: 829-417-1464 / 829-748-5144

829-748-5145 / 809-390-5571

Email: ventas@icda.edu.do

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,
República Dominicana

