

CURSO ONLINE DE CAPACITACIÓN EN MERCADOTECNIA Y CONSULTORÍA INDIVIDUAL EN IDENTIDAD CORPORATIVA SOLO PARA EMPRENDEDORES

Incluye

8.25 horas de consultoría individual para revisar dudas y avances
4 horas para diseñar tu identidad corporativa. Documento con logotipo,
reglas de uso, paleta de colores, medidas y tipografía.
6.75 horas por empresa a través de foros y material electrónico.

▲ Se requiere constancia de que su empresa está dada de alta
ante el ministerio de hacienda de su país.

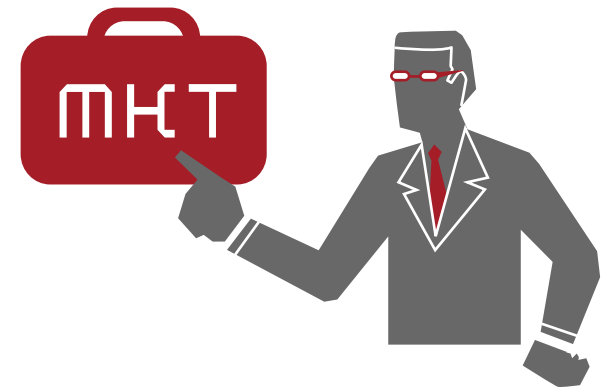
Descripción General del Curso: *no es para ortodoxos.*

Para los profesionales que se apegan a las corrientes estrictas de la academia, el formato del curso incluye los fundamentos base más comunes de mercadotecnia. Sin embargo, la visión primaria del curso se basa en que la estrategia y la técnica deben renovarse. Y esto debe reflejarse en las actividades por empresa que este curso incluye. Creemos que a muchas personas no les va a agradar la idea de incorporar material de la **Administración de la Experiencia del Consumidor**. Definitivamente no es para ortodoxos.

¿Cuáles son los temas que vamos a ver?

El temario para el Curso de Capacitación en Mercadotecnia y Consultoría Individual en Identidad Corporativa es el siguiente:

- ▲ La empresa se conoce a sí misma: modelo de niveles lógicos de psicología organizacional, modelos de negocios y capacidad de generar cambios en los escenarios correctos en la empresa y ambiente.
- ▲ La empresa prepara su oferta: variables básicas y conceptos de Mercadotecnia; el participante comienza a identificar las variables de mercadotecnia que operan en sus productos, así como la Cadena de Valor.
- ▲ La empresa conoce su mercado: variables básicas de segmentación de mercados (Mercado Meta). El participante comienza a bosquejar un perfil de sus clientes para seleccionar el mercado meta.
- ▲ La empresa entiende a su cliente: el participante revisa el modelo de comportamiento de compra de sus clientes para adaptar sus esfuerzos hacia el comportamiento del usuario.
- ▲ La empresa se posiciona: variables de posicionamiento y su explicación como la base más importante para establecerse en la mente de los clientes.
- ▲ La empresa prepara las herramientas de venta: se revisan técnicas de persuasión personal para los vendedores así como comunicación avanzada (Innovación en estrategias de comercialización). Tendencias y ejemplos actuales.
- ▲ La empresa lanza su campaña: el participante bosqueja la estrategia de Mercadotecnia para su empresa, la bautiza como una campaña y el nuevo destino a seguir de su empresa.



El curso esta dividido en 7 fases , desde el conocimiento interno de la empres hasta el lanzamiento de una campaña.

El aprendizaje de los temas inicia con la exposición del material, dudas en específico, aplicación e interacción y ejecución.

¿Cuánto cuesta este curso de capacitación?

Precio de los 7 módulos completos. 41 horas totales por empresa. 3 Juegos exclusivos. 7 Consultorías Individuales y Desarrollo de Identidad Base.

- * Precio al público: \$1,154 USD
- * Precio incubadoras ITESM, UDEM, UR, UANL, INEM: \$761 USD
- * Precio con puntos: \$2308 PTS

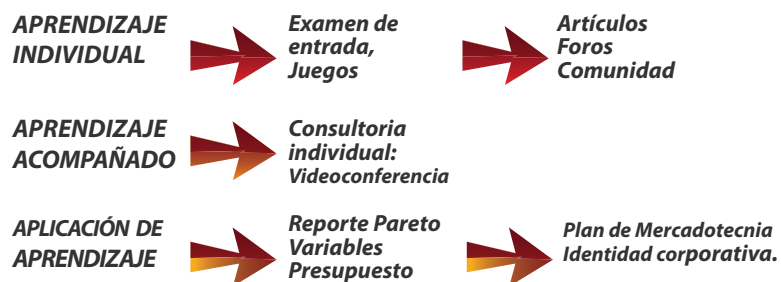
Formato del curso

El curso se fundamenta en que las empresas que logran aumentar sus ventas comprenden, identifican y aplican los conceptos de mercadeo tanto base como vanguardistas. Para una modalidad **online**, el contenido es el mismo.

▲ Aprendizaje individual: la capacitación inicia con un registro, examen de entrada y 3 juegos didácticos en donde se revisa la teoría general de Mercadotecnia. Lo increíble que hemos visto en este punto, es que las personas se divierten aprendiendo. Un hecho que es difícil de lograr. El aprendizaje individual incluye la revisión de artículos, foros y comunidad.

▲ Aprendizaje acompañado: las empresas deben “agendar” citas con el consultor, fase por fase, para ver las dudas en específico que tengan en sus empresas. Este paso es sencillo gracias al sistema electrónico de citas del portal. Se recomienda contar con Webcam para que sea más personalizado.

▲ Aplicación de Aprendizaje: junto con el consultor, se elabora un reporte de Pareto, variables en documentos, presupuesto, desarrollo de identidad corporativa y el plan de Mercadotecnia básico.



APRENDIZAJE GLOBAL DE 7 FASES DE MERCADOTECNIA

EXAMEN
DE SALIDA

DIPLOMADO
ONLINE

Actividades del Curso

Las empresas registradas en este curso participan con actividades diferentes tales como registrarse, revisar el contenido de los juegos didácticos, discutir los artículos, avanzar en su plan de Mercadotecnia, etc.

En este curso todas las actividades generan puntos. A medida que la empresa avanza, ésta genera más puntos y aumenta la probabilidad de canjearlos por un premio final.

Actividades y Puntos por Empresa

	PUNTOS	CANT.	TOTAL	HRS.
Sitio Web				6.75
Registro inicial / Perfil	6	1	6	
Examen de entrada	6	1	6	
Entrevista de expectativas	6	1	6	
Juegos didácticos				12
Jeopardy game	6	1	6	
SpinOff game	7	1	7	
Billionaire game	7	1	7	
Foros	4	7	28	
Artículos	3	14	42	
Consultoría ind.				8.25
Pareto análisis	8	1	8	
Variables a documentos	8	1	8	
Presupuesto publicidad	8	1	8	
Plan de Mercadotecnia	8	1	8	
Examen de salida	8	1	8	
Identidad corporativa				14
Logotipo oficial	30	1	30	
Entrevista de salida	8	1	8	
TOTAL			186	41

170- OBTIENES DIPLOMA 186- OBTIENES PREMIO FINAL
El premio final puede ser canjeado por servicios extra.

Formas de pago: ¡Es rápido y seguro!

Aceptamos pagos online con tarjetas Master Card, Visa, Amex, cuentas PayPal, Transferencias Bancarias. De forma personal aceptamos Cheques y Efectivo. Usted puede comprar de forma segura a través de 2CO (2Checkout).



2Checkout.com es un revendedor autorizado de bienes y servicios proporcionados por The Web Marketing Service.

Para proteger su compra, utilice el portal administrativo de clientes

El Portal Administrativo de Clientes es una sección dentro de nuestro sitio Web que te permite contratar servicios, almacena datos de facturación, soporte técnico y cotizaciones en un solo lugar.

Durante el proceso de compra, El Portal Administrativo de Clientes revisa si es tu primera vez comprando o ya eres cliente actual:

▲ Si es tu primera vez comprando, te solicitará tus datos de facturación y te pedirá que generes un nombre de usuario y password para la cuenta.

▲ Si eres cliente actual, te dará la opción de ingresar con tu nombre de usuario y password para agilizar la compra.

¿Listo para comprar? ¡Es rápido y seguro! Quiero contratar ahora.

La seguridad es primordial

Hemos decidido utilizar 2Checkout porque es miembro de Better Business Bureau desde 2001. Está certificado de cumplir con los Estándares de Seguridad de Datos de la Industria de Pagos con Tarjeta (PCI DSS). Sus servidores cumplen con la auditoria de seguridad ScanAlert Hacker Safe. **Cuentan con Verified by Visa and MasterCard Securecode para proteger los datos de los tarjetahabientes.**

Política de Reembolso de Pagos.

En el caso de que no estés satisfecho con tu servicio durante los primeros 30 días, o bien si te equivocaste a la hora de comprar, el reembolso de tu inversión será abonado sin problema alguno. Esta política se llama **Garantía de Compra Segura.**



Contacto

- * Teléfonos con código de estado: 81-1340-9390 / 81-1381-2339
- * Email: contacto@thewebmarketingservice.com
- * Sitio Web: www.thewebmarketingservice.com
- * Área de clientes, pagos y facturas: www.thewebmarketingservice.com/billing
- * Reservación de citas: www.thewebmarketingservice.com/calendario
- * Código de Conducta: el estilo importa www.thewebmarketingservice.com/elestiloimporta
- * Dirección Fiscal: Heroe de Nacozari 1817 INT Col. Talleres. CP 64480. Monterrey Nuevo León. México

(FAQ) PREGUNTAS FRECUENTES

¿Por qué el nombre del curso dice...“Consultoría Individual en Identidad Corporativa”?

Porque hay una parte de consultoría individual para tu empresa o negocio. A medida que avanzas en las fases o materias del curso existe el requisito de que en cada una, tengas una asesoría a distancia uno a uno, para revisar qué dudas te surgieron. El tema a tratar en cada asesoría no es aleatorio o libre de elegir; el tema se relaciona con la fase actual que estás atravesando. Por lo general, las asesorías tienen una hora de duración y te pones de acuerdo con el consultor del curso en la fecha y hora de la asesoría.

¿Si no tengo negocio o no estoy trabajando en una empresa...¿el curso no es para mí?

No. Uno de los requisitos del curso es que tengas alta en hacienda de tu respectivo país. Tienes que ser emprendedor o empresario. El curso está diseñado para personas que tienen que tomar decisiones de Mercadotecnia. Por eso la parte de Identidad Corporativa se incluye: la proyección de la empresa con los clientes es importante y tenemos que trabajar junto con el empresario o participante en mejorarla. Si el participante 1) no tiene autoridad, 2) no puede hacer sugerencias para hacer mejoras en la Identidad Corporativa de su empresa o 3) no tiene intención de entender su identidad...este curso no le será de mucha ayuda.

¿Entonces la Identidad Corporativa es la parte primordial del curso?

No. La mezcla del curso podemos decir que es 25% Identidad, 25% Fundamentos Generales, 25% Consultoría Individual y 25% Tendencias en Mercadotecnia. La Identidad es solo una cuarta parte del curso.

¿Cuáles son las materias que se imparten?

Hemos organizado este curso en 7 fases o etapas. Cada fase contiene a su vez ciertos temas de Mercadotecnia. La diferencia entre manejar fases versus materias, es que las fases tiene un propósito mayor y dan sentido, en contraste con una materia cuya misión es que las aprendas o memorices y son aisladas. Por ejemplo, la fase 2 llamada “La empresa prepara su oferta”, contiene los temas de las 4p´s de Mercadotecnia, información sobre niveles de producto, fijación de precios, etc. La misión de la fase es que entiendas una parte del proceso de tu negocio, independientemente de qué materia tengas que revisar. Las fases que componen este curso las puedes ver en la página del curso.

¿Qué contenido sobre Mercadotecnia ofrece este curso?

El Curso se compone de dos corrientes: las tradicionales y las innovadoras. En la parte tradicional se ha incluido toda la filosofía fundamental de Mercadotecnia, básicamente lo que enseñan todas las escuelas de negocios. Cualquier libro de fundamentos de Mercadotecnia te dará una muestra. La parte innovadora presenta las tendencias de profesionales como Seth Godin, Tom Peters, Jack Trout,

Google Inc. Mercadotecnia Semántica, etc. Esta es la parte no ortodoxa.

¿Qué es todo eso de los juegos didácticos?

Son divertidos videojuegos cuyo principal contenido son los temas de Mercadotecnia. Tenemos Jeopardy, La Rueda de la Fortuna y Billionario. Es una excelente forma de aprender y revisar conceptos de Mercadotecnia, porque mientras que te diviertes, te pruebas cuánto sabes, ganas puntos, se te explica y aprendes. No tienes que descargar nada en tu computadora. Todo sucede en el sitio Web del curso.

¿Cuánto dura este curso? ¿Por qué dice que tiene 41 horas por empresa? ¿Qué esto no es muy rápido?

El curso tiene 41 horas efectivas organizadas en material electrónico, en consultoría individual y en producción de Identidad Corporativa. Tomando en cuenta tu agenda de trabajo, vida personal y social, te llevará terminarlo en aproximadamente 20 semanas, es como si invirtieras 2 horas por semana. Algunos participantes invertirán más de 3 horas por semana. Sin embargo el tiempo efectivo sigue siendo de 41 horas. Es como la universidad: puede durar 4.5 años, pero el tiempo efectivo es mucho menos si consideramos días festivos, días feriados, horario de cada materia durante una hora, días en que faltas, etc.

¿Me tengo que conectar a ciertas horas durante curso?

Con excepción de las asesorías individuales, no. Cuando te inscribes al curso, recibes en tu correo electrónico las actividades por semana que debes realizar. Un correo para la semana uno, otro para la semana 2, etc. Sin

embargo, cuándo y dónde quieras hacer las actividades, queda a tu disposición. Las asesorías individuales sí requieren que te conectes a una hora en específico. Eso lo decides tú. Contamos con un calendario electrónico en donde tú seleccionas cuándo quieres la cita con el consultor y a esa hora se ven.

¿Qué pasa si vivo en el extranjero? Si soy de Centro América o América del Sur? ¿Y nosotros de España?

El curso no tiene restricciones de lugar. Si vives en México, Colombia, Argentina, Chile, El Salvador, España por mencionar un lugar, el curso lo puedes tomar. Todo se proporciona en idioma Español. Aunque no es necesario que sepas Inglés, si recomendamos que tengas nociones, ya que mucha de los términos de Mercadotecnia están en Inglés.

¿Cuál es el precio de las colegiaturas?

Solo hay un pago por concepto de curso. Es un pago que se realiza en una sola emisión por las 7 fases. Los precios se indican en la página del curso.

Si ya estoy inscrito en una incubadora de empresas y tiene acuerdo con The Web Marketing Service...¿las colegiaturas son las mismas?

No son las mismas. Incluso las empresas de las incubadoras ni siquiera tienen que pasar por El Portal Administrativo de Clientes. Si la incubadora en la que estás dado de alta tiene alianza con nosotros, nuestros precios no aplican. Te exhortamos a que busques orientación de precios e inscripción con tu incubadora.

¿Cómo funciona el proceso de pago?

Aceptamos pagos en efectivo, depósito, transferencia y tarjetas de crédito. Todas las formas de pago son organizadas con el Portal Administrativo de Clientes, desde ahí se puede pagar todo.

La forma tradicional sucede cuando el participante...

1. Revisa la información del curso y le gusta. Está listo para comprar.
2. Va al Portal Administrativo de Clientes y selecciona "Hacer Pedido/Contratar servicios"
3. Hace click en "Capacitación: Curso Online de Mercadotecnia" Hacer Pedido.
4. Rellena los datos, crea su cuenta y el sistema le mostrará una factura con el status "No Pagada".
5. Ahí mismo en la factura, selecciona la forma de pago que más le convenga.

Si eliges tarjeta de crédito, el sistema te redireccionará a un sitio encriptado de la empresa 2Checkout.com, para proteger tus datos financieros. Ahí indicas los datos de la persona que va a pagar y el pago nos llegará de forma instantánea. A tí te llegará un correo de confirmación y a nosotros otros informándonos del evento.

Si es con depósito bancario o con transferencia, la factura ya trae el número de cuenta mexicana, CLABE y banco y algunas instrucciones. Cuando hayas realizado el depósito por favor envía correo a contacto@thewebmarketingservice.com para que lo confirmemos.

Si requiero factura para mi empresa...¿me la envían a domicilio?

Para todas las empresas físicas o morales con alta en México sí enviamos facturas a la dirección que hayan listado en el Portal Administrativo de Clientes. Los datos de facturación los tomamos de ahí.

¿Qué pasa si a mitad del curso ya no quiero tomarlo? Quiero saber si existe alguna política de reembolso.

Para las personas que se dan de alta por error se hacen reembolsos en los primeros 30 días. Una vez que se ha comenzado el curso, no se realizan reembolsos.

¿Me va a llegar material a mi casa u oficina sobre el curso?

No. Todo el material está en línea en el sitio Web del curso. Solo el reconocimiento final sí te llegará a domicilio.

¿Qué requisitos debe tener mi computadora o área de trabajo para poder tomar el curso?

Que tengas conexión a internet mínimo 1MB de velocidad, navegador Internet Explorer 7 o Mozilla Firefox 3.6, Flash Plug In instalado y actualizado para que puedas jugar el material didáctico, paquetería Office u OpenOffice para realizar alguna tarea, si tienes Webcam es mejor para las asesorías individuales.

THE WEB MARKETING SERVICE



The Web Marketing Service Inicio Empresa Citas Co

Consultoría Individual y Desarrollo de Proyectos en Posicionamiento de Marcas.

Tu sitio Web posicionado en Google

Search Engine Optimization. Tu sitio Web en la columna izquierda de Google. Posicionamiento Natural en Google. Lugar preciado que no puede comprarse, solo puede ganarse. Tu empresa en los buscadores. ¿Necesitamos decirlo de otra forma?

[Leer más...](#)

Posicionar tu marca no será fácil
¿Tu marca en la mente de los consumidores?
¿Prestigio? Nosotros creemos en el esfuerzo y en

Consultoría Individual
Un cliente que no sabe es un cliente que va a fallar. Tardé o temprano. Requerimos una junta.

La decisión inteligente
Antes de que ejecutes tu próximo golpe, necesitas primero conocer la forma de apostar. Es la

Material de Mercadotecnia
Publicamos artículos, análisis de forma constante. El material exclusivo a nuestros