



Tecnológico
de Monterrey

Educación
Continua

THE LEARNING
GATE

Certificación

MARKETING ESSENTIALS

Crea un plan de marketing innovador para alcanzar objetivos de ventas y atraer clientes continuamente.



¿Qué son las certificaciones?

En la actualidad, las empresas le dan mayor valor a las competencias, habilidades y resultados de aprendizaje que derivan de actividades no necesariamente ligadas con un título profesional o grado.

Ante este escenario mundial, el Tecnológico de Monterrey ha creado **CERTIFICACIONES** accesibles, flexibles y eficaces que te permiten ser proactivo en la elección de habilidades y conocimientos que necesitas acreditar y comprobar.

Los reconocimientos se te otorgan al concluir satisfactoriamente un programa, demostrando que has obtenido los conocimientos, pero sobre todo, que puedes aplicarlos en los ámbitos laboral y/o personal, a través de un proyecto real.

Beneficios:

- Sirven para demostrar a potenciales empleadores tus conocimientos, competencias, habilidades y resultados de aprendizaje.
- Tú defines el perfil de tu proyecto para certificarte, en función de las competencias que deseas aplicar y de la organización en la que colaboras.
- Son independientes y complementarias a los títulos formales de grados académicos del Tecnológico de Monterrey.
- Son acumulables, ya que pueden sumarse para obtener una certificación de mayor especialización, o pueden otorgar créditos académicos para acreditar materias de Posgrado.
- Al concluir cada una, recibirás una insignia digital, con autenticación Blockchain, prácticamente infalsificable, que podrás compartir en redes sociales y medios digitales.

Objetivo de la Certificación Marketing Essentials

Reconocer a los participantes que se desempeñan en desarrollar un plan de marketing efectivo, asegurando el cumplimiento de los objetivos de ventas de la organización y generando un flujo continuo de clientes.

¿Qué hace único a este programa?

Con esta certificación podrás demostrar las competencias de:

- Marketing for All
- Core Strategic Marketing
- Marketing Mix
- Marketing Metrics

Dato sobre retorno de inversión

Un estudio de Accenture, de más de 1,000 ejecutivos de marketing de 17 países y 14 industrias, encontró que el **73%** de las empresas gastan más de \$50 millones de dólares en contenido cada año*.

**Revista Forbes*



Objetivo

Con este programa podrás desarrollar un plan de marketing que te permita cumplir con los objetivos de ventas de la organización, así como generar un flujo continuo de clientes con base a la creación de valor para los diferentes mercados objetivo a través de la identificación de tendencias e innovación.

Dirigido a

Este certificado es ideal para recién egresados del área de negocios o aquellos con una carrera trunca, que buscan desarrollar y aplicar un plan de marketing para impulsar los resultados de su organización.



The Learning Gate

Modelo Flex

Para ti, que te gusta aprender a tu propio ritmo y tomar tus propias decisiones.

Sesión de onboarding personal.

Comienza y termina tu Certificación de acuerdo con tu ritmo y tu propia agenda.

Elige el **Certificado de Competencias o Microcertificado** que se adapte mejor a tus intereses.

Mantén **completa flexibilidad en tu aprendizaje.**

CERTIFICACIÓN

Marketing Essentials

162 horas | 4 microcertificados | 13 módulos

MICROCERTIFICADO	Marketing for All	Core Strategic Marketing	Marketing Mix	Marketing Metrics
MÓDULOS	Onboarding: Inicia tu Certificación			
	Principios de Marketing	STP: Segmentación de Mercados	Marketing Mix: Producto	Indicadores y Métricas de Ventas
	Marketing e Innovación	STP: Targeting	Marketing Mix: Precio	Performance Marketing Metrics
		STP: Estrategias de Posicionamiento	Marketing Mix: Canal	
		Branding	Marketing Mix: Promoción	

Temario

Módulo 1 | Onboarding: Inicia tu Certificación

2 horas

Identificarás el ecosistema de aprendizaje de la plataforma The Learning Gate con la finalidad de sacar el mayor provecho, alcanzando el éxito en tu nuevo viaje de aprendizaje.

1. Bienvenida
2. Tu Certificación
3. Pilares para el éxito
4. Navegación TLG
5. Comunidad

Microcertificado Marketing for All

Módulo 2 | Principios de Marketing

10 horas

Identificarás los conceptos básicos de marketing y su aplicación en las organizaciones, incorporando tendencias de actualidad tales como responsabilidad social y sustentabilidad.

1. ¿Qué es el marketing?
2. El consumidor
3. Mercados
4. De la mezcla de marketing a la experiencia y propuesta de valor
5. Plan estratégico de marketing

Módulo 3 | Marketing e Innovación

10 horas

Reconocerás cómo la mercadotecnia y la innovación desarrollan nuevas formas de cubrir necesidades específicas de los mercados considerando tendencias de consumo nacionales e internacionales.

1. Macrotendencias
2. Innovación en la mercadotecnia: ¿Qué significa?
3. La difusión de la innovación
4. Innovación estratégica
5. Manos a la obra: estrategias de mercadotecnia innovadoras

Módulo 4 | STP: Segmentación de Mercados

10 horas

Realizarás una segmentación de mercado eficiente que te permita diseñar un enfoque diferenciado hacia cada grupo u objetivo.

1. La segmentación
2. La existencia de diferentes tipos de segmentos
3. Los Jobs to be Done
4. Midiendo mi segmento y analizando la competencia
5. La toma de decisión al finalizar el ciclo de vida de los productos, resegmentar o morir creando nuevo

Módulo 5 | STP: Targeting

10 horas

Desarrollarás un perfil de mercado meta, a través de la eficiente selección de variables que definan grupos potenciales de consumidores.

1. Conocimiento del consumidor
2. Sondeo de mercado
3. Segmentación
4. Target y posicionamiento
5. ¿Cómo calcular el tamaño de mercado?

Módulo 6 | STP: Estrategias de Posicionamiento

10 horas

Podrás plantear una o varias estrategias de posicionamiento que permitan a la organización diferenciarse de la competencia.

1. Cómo generar una propuesta de valor para el target y posicionamiento de la marca
2. Qué es el posicionamiento de la marca vs. el posicionamiento de un atributo
3. Estrategias de posicionamiento online y offline
4. Cómo se crean los positioning statements y para qué nos sirven
5. La diferenciación como estrategia para elevar la ventaja competitiva

Módulo 7 | Branding

10 horas

Diseñarás estrategias exitosas de branding acorde a las necesidades de la empresa y/o marca, que te permitan destacar en mercados altamente competitivos.

1. Nuevas tendencias en el branding
2. Estrategias de branding
3. Principios estratégicos para construir una marca
4. Estrategias de desarrollo de marcas
5. Branding táctico

III Microcertificado Marketing Mix

Módulo 8 | Marketing Mix: Producto

10 horas

Desarrollarás un bien o servicio que satisfaga efectivamente las necesidades del mercado, de la organización y de la sociedad.

1. Objetivos organizacionales
2. Productos y servicios
3. Producto/servicio dentro de la estrategia de marketing
4. Branding y empaque
5. Desarrollo e innovación de productos

Módulo 9 | Marketing Mix: Precio

10 horas

Lograrás proponer una o varias estrategias de fijación de precios que vayan acorde a las necesidades del mercado y los objetivos de la organización.

1. Curva de la oferta y la demanda
2. Tipos de precios
3. Estrategias de fijación de precios
4. Pasos para fijar un precio
5. Rentabilidad a través de la fijación de precios

Módulo 10 | Marketing Mix: Canal

10 horas

Establecerás los canales que te permitan cumplir con la estrategia de distribución considerando las condiciones del mercado.

1. ¿Cómo decido el diseño de mi canal de venta?
2. ¿Cuál es la importancia de elegir un canal adecuado?
3. ¿Cómo conectar con tu audiencia a través de la mejor estrategia de distribución?
4. ¿Cómo elegir el mejor canal para B2B?
5. ¿Cómo construir el mejor canal B2C?

Módulo 11 | Marketing Mix: Promoción

10 horas

Diseñarás una mezcla promocional efectiva que permita el logro de los objetivos de la mezcla de mercadotecnia para el target seleccionado.

1. ¿Qué es promoción de ventas y para qué sirve?
2. Diferencia entre táctica y estrategia promocional
3. ¿Cómo se utilizan los diferentes tipos de promociones?
4. ¿Cómo utilizar la publicidad, relaciones públicas y ventas digitales?
5. ¡Elabora tu plan promocional!

IV Microcertificado

Marketing Metrics

Módulo 12 | Indicadores y Métricas de Ventas

10 horas

Desarrollarás un plan de medición del desempeño que incluye métricas e indicadores acordes a la organización, efectividad en el desempeño de los procesos comerciales y crear planes de contingencia para corregir el rumbo de los objetivos de mercadotecnia.

1. ¿Por qué necesitamos medir?
2. Diseño de métricas
3. Tipos de métricas de venta
4. Diseño de un plan de medición
5. ¿Cómo presentamos las métricas?

Módulo 13 | Performance Marketing Metrics

10 horas

Identificarás las métricas e indicadores de crecimiento pertinentes que permitan a la organización la evaluación de su nivel de crecimiento de manera constante.

1. Introducción a las métricas
2. Evaluando el desempeño
3. Eligiendo métricas de crecimiento
4. Implementación de métricas
5. Comunicación de resultados y plan de contingencia

Pondrás en práctica los conocimientos y competencias obtenidos a través del desarrollo de un **Proyecto Integrador de Dominio Autónomo (PIDA)**, que te permitirá obtener la Certificación.

Certificación

162
Horas

122
Horas
Certificado de
Competencias

+

40
Horas
Proyecto Integrador
de Dominio
Autónomo (PIDA)

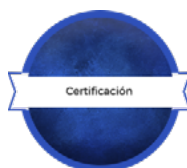
¿Cómo demostrarás
tu aprendizaje?

MODELO PIDA

(Proyecto Integrador de Dominio Autónomo)



Al terminar el **Certificado de Competencias**, obtendrás una insignia **Oro**.



Al terminar la **Certificación**, obtendrás una insignia **Diamante**.

Estas insignias están respaldadas por **tecnología Blockchain**, lo que fortalecerá tu currículum digital y te permitirá demostrar tus habilidades de manera rápida y segura en plataformas digitales.



¿Por qué somos el mejor aliado para tu desarrollo profesional?



Mejor universidad privada de México, QS University Rankings 2024.



Top 4 de las mejores universidades de Latinoamérica, según QS University Rankings: Latin America 2024.



Universidad #2 de las mejores universidades de Latinoamérica, según QS World University Rankings: Latin America and The Caribbean 2024.



Universidad #5 en México en la opinión de los empleadores QS Graduate Employability Rankings 2024.



Top 4 de las mejores universidades de Latinoamérica, según Times Higher Education's (THE) Latin America University Rankings 2023.



**Tecnológico
de Monterrey** | **Educación
Continua**

Descubre más sobre tu programa

www.maestriasydiplomados.tec.mx

Haz contacto

800 800 2114 | educacion.continua@itesm.mx

THE LEARNING
GATE