

Contenido

Testimoniales.....	2
Antecedentes.....	3
Objetivo	3
Estructura del Diplomado.....	3
Módulos	3
Temario Detallado	4
Coordinadora Académica	5
Videos	5
Público al que va dirigido.....	5
Duración	5
Alcance	5
Formato.....	6
Políticas Académicas.....	6
Fechas Límite	6
Requisitos de Admisión.....	6
Opciones de pago.....	8
Pago por Internet con Tarjeta de Crédito.....	9
Política Administrativa	9
Política de Devolución.....	9
Informes e inscripciones.....	10

Testimoniales:

Ser empresaria y combinar esta responsabilidad con la atención y cuidado de una familia deja muy poco tiempo para dar continuidad a la formación de uno como profesional. Por ello, el tener la posibilidad de hacerlo a distancia, y sobre todo en mi Alma Máter, constituyó una experiencia tan especial como en su momento lo fue el haber cursado mis estudios de licenciatura en la UDLA. Con un esquema innovador y muy bien definido, y la participación de profesores sumamente preparados, el seguir aprendiendo termina resultando muy sencillo, ya que la enseñanza colaborativa y vivencial propia de este modelo educativo permite “aterrizar” fácilmente las teorías que nos son compartidas a lo largo del diplomado. Además, lo divertido de interactuar con compañeros no resulta ajeno a esta experiencia de aprendizaje a pesar de no encontrarnos frente a frente, pues con los chats se mantiene ese increíble e invaluable compañerismo característicos de nuestra querida universidad.

Roxana Cañedo

Antecedentes

En la actualidad, el desarrollo de habilidades, conocimientos y las herramientas que permitan utilizar las estrategias de mercadotecnia se convierten en factores claves de competitividad para las organizaciones que puedan desempeñarse en la nueva realidad imperante en el mercado.

Objetivo

El Diplomado en Mercadotecnia pretende proporcionar a los participantes las herramientas que les permitan identificar la creación de valor en sus empresas a través de incrementar la satisfacción de sus clientes claves. Otorgando a los participantes las habilidades necesarias para comprender y desarrollar estrategias competitivas efectivas para sus organizaciones.

Estructura del Diplomado

Los participantes obtendrán el Diploma en Mercadotecnia cuando hayan acreditado los cinco módulos que lo componen (20 horas cada uno):

Módulos:

Estrategias de Mercadotecnia

El módulo permitirá al participante desarrollar las estrategias de mercadotecnia que le permitan a las empresas competir en un mundo globalizado.

Investigación de mercados

Este módulo le permitirá al participante conocer las oportunidades que le da el mercado a través del conocimiento de su mercado meta a través de las herramientas cualitativas y cuantitativas utilizadas en la investigación de mercados.

Promoción y posicionamiento

El participante conocerá las estrategias que le permitan a las organizaciones identificarse con sus mercados meta y desarrollar una posición única para cada uno de los segmentos importantes y relevantes para su estrategia competitiva.

Innovación de productos y servicios

Proporciona las herramientas que detonan el proceso creativo para generar valor agregado, los procesos de cambio dentro de la empresa y la solución de problemas en el mercado, ofrece a los participantes comprender la dinámica de cambios constantes en el mercado.

E-Business

Permitirá a los participantes la utilización de las herramientas electrónicas, focalizando la importancia estratégica de la aplicación en el desarrollo de ventajas competitivas para las empresas.

Temario Detallado:

Estrategias de Mercadotecnia

1. La satisfacción del cliente y la creación de valor.
2. Las estrategias de crecimiento intensivo vs. planeación estratégica
3. El entorno de mercadotecnia
4. La segmentación del mercado
5. Las estrategias de la mezcla de mercadotecnia

Investigación de mercados

1. Sistema de investigación gerencial vs. sistema de investigación de mercados
2. Evaluación del mercado potencial
3. Identificación de las necesidades del cliente
4. Desarrollo de las herramientas que permitan contar con la información
5. El diseño de la investigación

Promoción y posicionamiento

1. Definir y evaluar a la audiencia meta
2. Desarrollo del programa de promoción
3. Desarrollo de la estrategia creativa
4. Estrategia de promoción
5. Medios de comunicación
6. Control del programa de promoción

Innovación de productos y servicios

1. El proceso creativo
2. Producir resultados satisfactorios
3. Herramientas para detonar la creatividad en las empresas
4. La creatividad como proceso de cambio
5. Las estrategias que permiten la Innovación de productos y servicios

E-Business

1. El nuevo modelo de negocio
2. B2B y B2C
3. El comportamiento del consumo de medios electrónicos
4. Las estrategias de Negocios
5. La forma de competir en el mundo globalizado

Coordinadora Académica:

- Obtuvo el grado de Doctora en Ciencias Administrativas en la Universidad La Salle de México y es Doctora en Administración de Empresas. Maestra en Alta Dirección de Empresas en la ESADE en Barcelona y es Contador Público y Auditor en la Universidad de Guadalajara.
- Obtuvo el diploma de Estudios Avanzados en España y es miembro de la Academia de Doctores de Ciencias Sociales. En 1999 obtuvo el Premio FIMPES, Federación Mexicana de Instituciones de Educación Superior, el primer lugar Nacional de Investigación.
- Fue gerente de Planeación Estratégica y Desarrollo de Negocios de Dekalb Phizer Gentic y Gerente Administrativo de SKF Mexicana en la ciudad de Guadalajara. Se ha desempeñado como coordinadora del Diplomado de Mercadotecnia y ha participado en diversas consultorías con UDLAP Consultores.
- Ha realizado a la fecha varios proyectos en las áreas de Mercadotecnia y Finanzas.
- Actualmente es profesora titular del Departamento de Mercadotecnia de la Universidad de las Américas Puebla.



**Dra. Rocío del Carmen Moreno
Sanabria**

Videos



<http://www.udlap.mx/consultores/videos.aspx>

Público al que va dirigido

Empresarios, gerentes y ejecutivos de todas las áreas, consultores, funcionarios públicos, académicos y demás profesionales interesados en la mercadotecnia como una herramienta útil en el diseño de estrategias competitivas.

Duración

El diplomado tendrá una duración de 100 horas a ser desarrolladas en el transcurso de siete meses, el diplomado se compone de 5 módulos y cada módulo tiene una duración de 5 semanas, con un espacio de una o dos semanas entre módulos.

Alcance

- El participante identificará las oportunidades y amenazas que brinda el mercado a las organizaciones.
- Desarrollará las estrategias de mercadotecnia que le permitan a la empresa permanecer en el mercado exitosamente.
- La actualización con los conceptos centrales de generación de ventajas competitivas para las organizaciones.

UDLAP Consultores
<http://ser.udlap.mx/diplomados/Oferta.aspx>

Formato

Con el fin de proporcionarte información sobre nuestra propuesta educativa te invitamos a revisar la video-presentación por el responsable del área en el siguiente link:

<http://ser.udlap.mx/diplomados/diplomados.htm>

El esquema del curso es 100% por Internet, en donde el participante administra su horario de trabajo y tiene un enfoque en solución de casos o problemas con aplicación. Se cuenta con una página del curso, en donde el participante encontrará todos los elementos necesarios (video de bienvenida, actividades, comunicación, recursos digitales) para cursar los módulos. Así mismo, contará con el apoyo y seguimiento a distancia de un instructor. El participante debe realizar cada una de las actividades que el profesor ha diseñado, para ello debe tener presente el calendario de entrega, en el cual se contemplan las fechas de todo el módulo. Mediante el uso de foros de discusión el alumno podrá exponer sus comentarios, así como recibir la retroalimentación tanto del profesor como de sus mismos compañeros. En cada semana se tienen programadas dos sesiones de Chat en tiempo real mediante las cuales los alumnos plantearán directamente expectativas, observaciones, dudas.

Políticas Académicas

- En caso de reprobado un módulo el participante deberá hacer un pago adicional correspondiente al 20% del precio total del diplomado, cabe señalar que en este caso la universidad no será responsable de volver a impartir este diplomado, existiendo en su defecto la opción de examen virtual.
- El participante podrá solicitar baja temporal voluntaria durante los primeros 10 días del módulo siempre y cuando no haya subido alguna tarea o participado en algún foro, ya que de otro modo se le cobraría el importe de la colegiatura.

Fechas Límite

Recepción de solicitudes de admisión y pago:

Del 12 de marzo al 9 de julio de 2010

Inicio de clases:

9 de agosto de 2010

Requisitos de Admisión

- ◆ Solicitud de Admisión Online
<http://ser.udlap.mx/diplomados/SolicitudInscripcion.aspx> , si ya decidiste ingresar puedes llenarla desde ahora.
- ◆ Pago de colegiatura.

Para los siguientes requisitos cuenta usted con un mes para entregarlos.

- Copia simple de certificado total de licenciatura o documento similar que avale que cuenta con estudios de licenciatura.
- Curriculum Vitae actualizado con fotografía.
- Comprensión de textos en inglés (no requiere documento probatorio).
- Firma de convenio de prestación de servicios UDLAP.

Nota: UDLAP Consultores se reserva el derecho de cancelar los programas que no reúnan el mínimo de inscripciones requeridas. Por tanto, las personas que hayan cubierto el pago para su registro y no se abra el programa elegido, se le reembolsará íntegramente dicho pago, en

un plazo no mayor a diez días hábiles a través de la emisión de cheque o depósito en cuenta bancaria en moneda nacional.

¿Qué incluye?

Además de la inscripción y colegiatura, incluye:



- **Bibliotecas Digitales**



- **Ceremonia de Graduación**



- **Diploma Institucional UDLAP**
(El diploma es idéntico al que se otorga en los diplomados presenciales)

Servicios complementarios tales como: **biblioteca, sala de cómputo, áreas deportivas y eventos culturales:**



Opciones de pago:

Contado	
Público General (10% de descuento)	*\$15,390.00
Comunidad UDLAP (15% de descuento)	*\$14,535.00
Pagos Diferidos (tres pagos mensuales)	
Público General	\$5,700.00
Comunidad UDLAP (10% de descuento)	*\$5,130.00
*Precios con descuentos ya aplicados. Nota: Favor de agregar el IVA (16%) a todos los precios.	

- Si se inscriben 5 personas de una empresa, en un mismo programa, entonces el 6° participante es gratis. Esto representa un descuento del 17% aproximadamente. Es importante señalar que este descuento se otorgará siempre y cuando se pague el precio de lista por los 5 participantes en cuestión.
- Si se inscriben 12 personas de una empresa, en un mismo programa, entonces el 13°, 14° y el 15° participante es gratis. Esto representa un descuento del 20%. Es importante señalar que este descuento se otorgará siempre y cuando se pague el precio de lista por los 12 participantes en cuestión.
- **Comunidad UDLAP** comprende únicamente a los alumnos, exalumnos, personal académico, administrativo y sindicalizado. También se consideran comunidad UDLAP aquellas personas que hayan cursado y terminado un diplomado o acumulado 100 horas en cursos ofrecidos por UDLAP Consultores.

Notas:

- Los descuentos no son acumulables.
- Pago a nombre de la Fundación Universidad de las Américas Puebla en las siguientes cuentas:

Banco	Plaza	Cuenta	Dígito Verificador
Bancomer			
012	650	0044 356 9470	0
Banamex			
002	650	0277 113 8414	5
HSBC			
021	650	0400 657 5021	8
Santander			
014	650	6550 096 5966	7

Enviar ficha de depósito – favor de indicar el nombre del diplomado al que se esta inscribiendo por e-mail a agustin.mejia@udlap.mx en 24 horas recibirá la confirmación vía e-mail.

Si requiere emisión de factura a nombre de su empresa, es indispensable que nos envíe vía e-mail los depósitos escaneados por concepto de colegiatura, R.F.C. y los datos de facturación.

Pago por Internet con Tarjeta de Crédito

Para las personas que están interesadas en inscribirse, pagar su diplomado y **no requieren de la elaboración de una factura** hemos implementado la recepción de pagos por Internet, el cual puede ser de mucha utilidad para quienes nos contactan desde Venezuela, Perú, Brasil, Argentina, España y demás países quienes anteriormente sólo tenían la opción de pagar mediante transferencia internacional, o bien desde México pero que no requieran la emisión de factura.

El procedimiento será el siguiente:

1. Clic en <http://www.udlap.mx/pagoelectronico>
2. Introducir el número 900001 (Diplomados a Distancia)
3. Introducir el número de tarjeta de crédito y código de seguridad.
4. **Imprimir la pantalla previa a la confirmación (o capturarla en Word).**
5. Confirmar el pago.
6. **Imprimir la pantalla de confirmación del pago (o capturarla en Word).**

Paso 4

UDLAP
UNIVERSIDAD DE LAS
AMÉRICAS PUEBLA

Dirección de Finanzas - Colegiaturas

La fecha de hoy en Puebla, México es: vie 23-06-2009 06:57 PM
Se hará un cargo administrativo, si está de acuerdo dar CONFIRMAR,
en caso contrario Presionar la liga Cancelar.

900001 DIPLOMADOS A DISTANCIA

No. Tarjeta de Crédito:	XXXXX - XXXXX - XXXXX - 1684
Fecha de Expiración:	7/2014
Importe del Pago:	\$1.00
Cargo Administrativo:	\$0.02
Importe Total:	\$1.02

Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.

Paso 6

UDLAP
UNIVERSIDAD DE LAS
AMÉRICAS PUEBLA

Dirección de Finanzas - Colegiaturas

Gracias por efectuar su pago.
El número de autorización del pago es 302696, consérvelo para aclaraciones posteriores.
Este pago se abonará a su estado de cuenta en la UDLAP hasta el próximo día hábil.
Para cualquier aclaración con respecto a este pago favor de acudir a cualquier sucursal de Bancomer.

Por favor, imprima esta página como registro y comprobante de su transacción.

Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.

Favor de enviar estas pantallas por correo electrónico

Para conocer más información sobre este procedimiento le pedimos escribir a educacion.continua@udlap.mx.

Política Administrativa

Será motivo de suspensión del acceso al diplomado en caso de existir un retraso mayor a dos meses en el último pago.

Política de Devolución

La devolución de cuotas por concepto de colegiaturas a estudiantes sólo procederá cuando por parte de la UDLA se decida cancelar la apertura del diplomado y no así cuando el estudiante después de haber realizado el pago decida no tomar el mismo por causas personales.

Informes e inscripciones

Mtro. Agustín Mejía Proa
Jefe de Comercialización de Proyectos Online

El Mtro. Mejía tiene el título de Ingeniero en Sistemas Computacionales, así como de Maestro en Administración de Empresas con Especialidad en Mercadotecnia y Actualmente se encuentra estudiando la Maestría en Calidad de Educación en la UDLAP. Como parte de su experiencia profesional ha trabajado como Consultor de Sistemas y Tecnología para algunas empresas del sector industrial y de servicios, actualmente lleva más de once años laborando de tiempo completo para la Universidad de las Américas Puebla.



Mtro. Agustín Mejía Proa

Llamar por favor a los teléfonos

+52 (222) 229 20 00 y
229 21 00 (conmutadores)
Ext. 4366 y 2707
Fax: +52 (222) 229 21 42
Lada sin costo:
01 800 22 77 400
Exts. 4366 y 2707

Correo electrónico

agustin.mejia@udlap.mx