



ESPECIALISTA EN MARKETING

IMUR - INSTITUTO DE MARKETING DEL URUGUAY - fue fundado en 1985 con el objetivo de brindar servicios de investigación de mercado, consultoría y capacitación a empresas, agencias de publicidad, medios de comunicación, instituciones y personas que lo soliciten.

Hoy, a 22 años de su fundación, conscientes del valor estratégico de la información y la capacitación como variables claves del éxito empresarial, IMUR ha conformado un equipo de profesionales vinculados a las áreas de administración, marketing, psicología, sociología, estadística, recursos humanos e informática, para poder brindar un asesoramiento calificado a sus clientes.

En este sentido, IMUR tiene como principios básicos:

- ◆ Establecer un vínculo de compromiso con el cliente, lo que implica brindar servicios “a medida” y asistirlo en la toma de decisiones cuando este lo sugiera.
- ◆ La actualización y capacitación permanente de su staff.
- ◆ La incorporación de profesionales de otras áreas de conocimiento cuando los servicios a brindar lo requieran.
- ◆ El desarrollo de una ética en el campo profesional en el que operamos.

La prestigiosa cartera de clientes que solicitan nuestros servicios avalan nuestra actuación. Entre ellos merece destacarse los Centros Comerciales e Industriales de Florida, Tacuarembó, Colonia y de Paysandú. Empresas como Roemmers, L'OREAL, ANP, SECOM, etc.

En el periodo comprendido entre el segundo semestre del año 2003 y noviembre de 2006 se han realizado 49 conferencias y 180 cursos a los que han asistido más de 7.500 personas.

Es de destacar el alto grado de satisfacción que han demostrado los participantes con los diversos temas que han sido tratados.

Dentro de los programas de capacitación desarrollados se destaca el de **ESPECIALISTA EN MARKETING** que va en su **7ª edición**.

A continuación se detallan las principales características del programa.

OBJETIVO

El objetivo general del programa es desarrollar el conocimiento de la teoría del Marketing, con la finalidad de preparar a los alumnos para enfrentar el ambiente competitivo de los mercados, posibilitando de esa manera su desarrollo personal.

Se trabaja específicamente en tres áreas:

- Desarrollo de conocimientos,
- Capacitación para la toma de decisiones,
- Transmisión de experiencias.

Está dirigido a personas que desean introducirse en temas mercadológicos o profundizar sus conocimientos en ellos.

CONVENIOS

IMUR posee convenios con:

Facultad de Los Inmigrantes de Caxias del Sur – FAI – www.portalfai.com.br

FORMA DE TRABAJO

Trabajo intensivo con seminarios / talleres. El ritmo de trabajo es:
4 horas semanales Total: 9 materias.
Además se agregan horas de trabajos domiciliarios.
Grupo 6: lunes y miércoles de 19 a 21 hs.

Los contenidos previstos están sujetos a posibles cambios o ajustes que el área académica considere pertinentes para el normal desarrollo de los cursos o la actualización de los mismos.

TEMARIO

1. **MARKETING INTERNACIONAL –**
2. **MARKETING PERSONAL–**
3. **MARKETING DE SERVICIOS –**
4. **MARKETING INTERNO –**
5. **TÉCNICAS DE NEGOCIACIONES –**
6. **IDENTIDAD CORPORATIVA –**
7. **PRESENTACIONES EFECTIVAS –**
8. **MARKETING FARMACEUTICO –**
9. **LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN DE GRUPOS DE TRABAJO –**
10. **TRABAJO FINAL.**
11. **OPCIONAL 1 (VERANO)**
12. **OPCIONAL 2 (VERANO)**

INFORMES

Peatonal Sarandí Nº. 512
Tels.: 915 9131 - 916 7629
E-mail: imur@imur.com.uy
Sitio Web: www.imur.com.uy