

## 7G10 - COMUNICACIÓN COMERCIAL

**Duración:** 20 horas

**Dirigido a:** Gerentes e integrantes de los departamentos de ventas y comercialización de empresas grandes, medianas y pequeñas.

### Objetivos:

- ✓ Que los participantes conozcan de las distintas especialidades de la comunicación comercial.
- ✓ Que vean las distintas etapas de la creación del mensaje.
- ✓ Que conozcan las características y forma de comercialización de los distintos medios masivos e Internet.
- ✓ Que sepan cómo se mide la eficiencia del mensaje

### Metodología de Trabajo

Exposición teórica de los distintos puntos con ejemplos prácticos de cada uno de los conceptos.

Análisis conjunto de casos aportados por parte de los participantes

### Temario:

1. El proceso de comunicación.
2. Los distintos tipos de comunicación comercial
3. La publicidad
4. La relación Agencia cliente
5. La remuneración de la Agencia
6. La investigación de mercado
7. El brief
8. La creatividad: slogan – isologo.
9. La producción del mensaje
10. Los medios: su planificación y su compra
11. La medición de la eficiencia
12. La promoción de ventas
13. El marketing directo

### Instructor: Roberto Marquez

Contador Público.

Socio a cargo del área Administrativa-financiera de Lautrec Publicidad SA – Presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Publicidad.

Profesor de las Universidades Nacionales de Buenos Aires, del Sur y de Tres de Febrero.

### Cursos Complementarios



**LA PIEZA CLAVE QUE NECESITA**  
Mejoramos la rentabilidad de su empresa