

### **MK411 PROMOCIÓN DE VENTAS Y RELACIONES PÚBLICAS**

El curso inicia con la mezcla de promoción, entendiendo las herramientas que tiene la empresa para desarrollar sus campañas de comunicación y para promover la venta. Publicidad, Venta personal, Relaciones Públicas y Promoción de ventas son las herramientas de la mezcla promocional; en esta materia se abordan los dos últimos instrumentos. Conociendo los conceptos clave y desarrollando habilidades para desarrollar campañas completas en cada una de las disciplinas.

- ¿Cuáles son las herramientas de la Promoción de Ventas?
- ¿Por qué la vigencia?
- ¿Cómo puede realizarse publicidad sin pagar inserción en medios?
- ¿Cómo escribir un boletín de prensa?
- ¿Cuáles son los secretos de una Conferencia de Prensa exitosa?

Estos son algunos de los temas que se incluyen en esta interesante y dinámica materia teórica-práctica.

#### **El Curso busca:**

Entender las disciplinas de la Promoción de Ventas y Relaciones Públicas.  
Desarrollar habilidades que permitan desarrollar completas para las dos disciplinas.

#### **Al término del curso se espera que el estudiante:**

Conozca y aplique las dimensiones de la Promoción de Ventas y Relaciones Públicas, así como sus distintas herramientas.  
Diseñe los instrumentos en ambas disciplinas; cómo debe ser un volante, una rifa, un concurso, la muestra, los cupones, tv-shows, reembolso, rebaja... (en cuanto a la Promoción de Ventas); cómo escribir un boletín de prensa, cómo organizar una conferencia de prensa (en lo que se refiere a las Relaciones Públicas).  
Construya campañas de Promoción de Ventas y Relaciones Públicas.  
Elabore cronogramas y planes para dichas campañas.  
Aplique estrategias y tácticas en casos específicos de promoción de ventas y relaciones públicas.  
Soluciones situaciones específicas, como el manejo de crisis en relaciones públicas.

