

# **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

## **RESUELVE LOS PROBLEMAS MÁS COMUNES ENTRE TU EMPRESA Y TU MERCADO**

### **MIENTRAS FORTALECES TU ESTRATEGIA COMERCIAL**

**100% ONLINE**

#### **OBJETIVOS**

- Entender cómo funcionan los mercados para lograr incrementar las ventas del negocio.
- Saber qué tipo de fuente de información es la más adecuada para esclarecer el problema de negocio.

#### **DIRIGIDO A**

Emprendedores o ejecutivos, directores de marketing, comunicación y ventas con conocimientos básicos en gestión y estrategia comercial.

#### **CONTENIDO**

- La investigación de mercados como herramienta para conocer a mis clientes.
- Quién, dónde y cómo identificar a mis clientes.
- Encontrando tu target ideal (Buyer Persona).
- Conceptos y técnicas de la investigación cualitativa.
- Conceptos y técnicas de la investigación cuantitativa.
- Cómo traducir un problema en algo investigable.
- Cómo hacer una investigación dependiendo de los recursos disponibles.
- Cómo afrontar la investigación sin recursos.
- Fases del proceso de investigación de marketing:
  - Fase 1: formulación del problema.
  - Fase 2: diseño de la investigación.
  - Fase 3: obtención de información y control de calidad.
  - Fase 4: análisis de información e interpretación de resultados.
  - Fase 5: informe de los principales resultados y conclusiones.
- El problema a investigar:
  - Formulación del problema a investigar.
  - Etapas en la formulación del problema a investigar.
  - Información de base en la formulación del problema por investigar.
- Los diseños de investigación:
  - Tipos de investigación según el objetivo que se persigue.
  - Tipos de investigación según el tipo de información que se quiere obtener.
  - Relación entre las dos clasificaciones anteriores.

## METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estás cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

## DETALLES E INVERSIÓN

|                       |   |
|-----------------------|---|
| <b>Duración:</b>      | 6 horas                                     |
| <b>Fechas:</b>        | Martes 10 y miércoles 11 de octubre de 2023 |
| <b>Horario:</b>       | 18h00 a 21h00                               |
| <b>Modalidad:</b>     | 100% ONLINE                                 |
| <b>Precio Normal:</b> | \$90 + IVA                                  |

### **PRECIO ESPECIAL: \$45 + IVA**

(Hasta el 26 de mayo de 2023)

|                        |   |
|------------------------|---|
| <b>Descuentos:</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>• 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$81 + IVA por persona).</li><li>• 20% para grupos de más de 5 personas (\$72 + IVA por persona).</li></ul>                                     |
| <b>Formas de Pago:</b> | Depósito o transferencia a la cuenta de ahorros 20524689 a nombre de MORETA&TORRES S.A.S. en el Banco Del Bank.   |
| <b>Incluye:</b>        | Materiales de trabajo, diploma de aprobación, acceso a la grabación de la clase, asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje. |
| <b>No incluye:</b>     | N/A   |