



El arte del posicionamiento y la segmentación sistémica.



Business Solutions
CONSULTING

JUSTIFICACIÓN

El comportamiento de los consumidores es errático, expuesto a un sin número de variables y cambios de entorno, influencia de diferentes actores (familia, amigos, exposición mediática y ahora las redes sociales) acciones de la competencia, que dificultan la percepción de las marcas de la empresa.

Al finalizar este curso, se internalizarán una serie de herramientas y metodologías innovadoras y revolucionarias que harán posible el éxito de las marcas de su empresa.

OBJETIVO

Brindar una serie de herramientas y potentes metodologías innovadoras, que harán posible el éxito de las marcas de su empresa..



Business Solutions
CONSULTING

¿CÓMO SE LOGRA?

A través del aprendizaje y aplicación de los Mapas Perceptuales, la Matriz de Posicionamiento y las Bases para la Segmentación de Mercados, se construye un portafolio equilibrado y rentable.

¿QUÉ SE OBTIENE?

Un conjunto de soluciones innovadoras para gestionar el posicionamiento de los productos/servicios y marcas de la empresa, así como determinar la correcta identificación del segmento de mercado.

¿CUÁL ES EL IMPACTO ESPERADO?

Desarrollar la destreza para dominar las técnicas del posicionamiento de los productos/servicios y las marcas de la empresa, así como las Bases de la Segmentación de los Mercados, en sintonía con un portafolio de negocios equilibrado.

VALOR AGREGADO

Los participantes se llevan un Toolbox de Simuladores para seguir utilizando en su actividad profesional, asegurándole un excelente desempeño.



Business Solutions
CONSULTING

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Programa práctico dirigido a Responsables del Área Comercial, Comunicaciones, Marketing y Ventas para brindarle herramientas innovadoras que le permitan la gestión exitosa de las marcas de la empresa.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Aprender a relacionar apropiadamente las ofertas de sus productos/servicios con las demandas del mercado
- Orientar la gestión de sus productos con el comportamiento de los consumidores
- Generar una política de marcas rentable y sostenible en el tiempo
- Identificar las claves del éxito de las marcas y su impacto en la mente de los consumidores
- Optimizar las oportunidades del mercado



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 1: EL POSICIONAMIENTO A TRAVÉS DE LOS MAPAS PERCEPTUALES.

- Identificar las necesidades de los consumidores.
- ¿Cómo es el proceso de percepción del Consumidor? ¿Producto Imaginario?
- Descubrir el proceso de Compra de los Consumidores.
- Los Mapas perceptuales.
- Simulación de un mapa perceptual.

MÓDULO 2: LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADOS META.

- Identificación de segmentos de mercado y mercados meta.
- Bases para Segmenta a los Mercados de Consumo.
- El Sistema de Segmentación VALS.
- Bases para segmentar los Mercado Empresariales.
- Definición del Segmento Meta.



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 3: EL PORTAFOLIOS DE NEGOCIOS EQUILIBRADOS.

- La Matriz de Producto - Mercado Ampliada de Igor Ansoff.
- ¿Cómo armar el puzzle de las Estrategias Alternativas de la Empresa?

MÓDULO 4: EL BRANDING ON 4 STEPS.

- Descubrir el proceso de Compra de los Consumidores.
- Construir la matriz de posicionamiento de sus marcas.
- Incorporar la metodología revolucionaria “Branding on 4 Steps”.
- Ejercicios de aplicación del Branding on 4 Steps



METODOLOGÍA DE APENDIZAJE

Duración 04 semanas distribuidas de la siguiente manera:

Dedicación aproximada

Resolución de Actividades (Foro/Tarea/cuestionario): 3hs por semana

- Participación e interacción en Foro (Workshop) Semanal: 1 hora
- Resolución Tarea (Business Case de su propia empresa): 1 .5 hora
- Respuesta Cuestionario: 30 minutos

Aprendizaje de materiales de estudio: 3hs por semana

- Videos: 30 minutos
- Lecturas PDF para aprendizaje de Metodologías/Cuadros de Gestión: 2 hora
- Prácticas y usos de Simuladores (Planillas Excel Programadas): 30 minutos

– Serán en total 24 horas de aprendizaje

Soporte Académico Online

Foro de Consultas y Sugerencias

A través de esta sección el estudiante podrá publicar dudas e inquietudes en general de las temáticas avanzadas en el curso. Una copia de su participación se enviará automáticamente a todos los miembros del curso. Se valorará mucho la participación activa de todos los miembros, principalmente las respuestas oportunas y precisas a las consultas de sus compañeros

Foro de Consulta Privada con el Tutor permanente

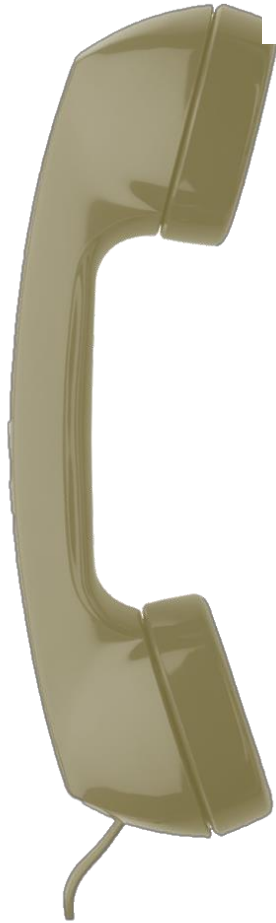
Esta sección se utiliza únicamente para realizar consultas privadas con el tutor, nadie más que el tutor se enterará de esta consulta. No se debe utilizar este medio de comunicación privado para plantear dudas de las temáticas avanzadas.

INCLUYE

- Material de estudio es totalmente online
- Certificado de participación



Business Solutions
CONSULTING



CONTACTO

ÓSCAR BUSTOS

obustos@bstrconsulting.com

<http://www.bstrconsulting.com/>

609 622 910