



Business Solutions
CONSULTING



LA GESTIÓN HOLÍSTICA DEL MARKETING ESTRATÉGICO



Business Solutions
CONSULTING

JUSTIFICACION

El uso inteligente de simuladores es de capital importancia para afrontar la alta inestabilidad de los mercados, cambio abrupto de escenarios y reacción exacerbada de la competencia, un verdadero “cocktail” de amenazas que conspira con la subsistencia de una organización. Al terminar de incorporar el aprendizaje de las herramientas de este Experto, contará con un set de simuladores innovadores para obtener una alta rentabilidad de la gestión de la empresa.

OBJETIVO

Otorgar un Set de herramientas para gestionar, operativamente, a través de simuladores en Java y en Excel, las estrategias de los canales de venta, portafolio de productos, mix de precios, y Branding de la Empresa.



¿CÓMO SE LOGRA?

Con el aprendizaje en la acción al vivenciar el uso de las herramientas en la realidad de la empresa.

¿QUÉ SE OBTIENE?

- Implementar una solución innovadora para una gestión sistémica del marketing empresarial
- Comprender la relación holística de las 4 PPPP (Producto-Precio-Plaza-Publicidad)
- Incorporar simuladores de gestión para respaldar la toma de decisiones de la política comercial de la empresa

¿CÚAL ES EL IMPACTO ESPERADO?

Con el manejo sistémico del Marketing Mix ser capaz del logro de los mejores resultados en Política Comercial Empresarial.

VALOR AGREGADO

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



A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Programa práctico dirigido a Responsables del Área Comercial, Comunicaciones, Marketing y Ventas en donde la finalidad es transmitir una serie de herramientas metodológicas de aplicación práctica, mediante el uso de Simuladores de Gestión.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Generar una Visión Holística en la aplicación del Marketing Empresarial
- Ponerle en posición de vanguardia para la toma de decisiones en fijación de precios, manejo con criterio de sus productos, elección adecuada de los puntos de venta y estrategia de comunicaciones.
- Brindar herramientas para pensar y gestionar estratégicamente la empresa
- Profesionalizar la gestión del marketing en la empresa

CONTENIDO

MÓDULO 1: EL MANEJO DE PRODUCTO- SERVICIO.

- Qué estrategia utilizar en su actual ciclo de vida.
- Portafolios rentables.
- ¿Qué nuevo producto lanzar?
- Casos con simuladores de producto aplicados a la empresa.

MÓDULO 2: LA PROPUESTA DE LA POLÍTICA DE PRECIOS.

- La estrategia de precios por valor percibido.
- Simulador de Precios.
- Ejercicios con utilización del simulador.



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 3: EL DESARROLLO DE LOS CANALES DE VENTAS EFICACES.

- Definir el mix de canales más adecuado.
- Medir la eficacia de los canales actuales.
- Acciones correctivas.
- Presentación del Simulador de Eficacia de Canales.
- Ejercicios de aplicación.

MÓDULO 4: IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN.

- La Mezcla de Comunicaciones de Marketing.
- Efectos de la Comunicación - Plataformas de comunicaciones comunes.
- Los Modelos del Proceso de Comunicaciones.
- Pasos para Desarrollar Comunicaciones Eficaces.
- Decisión de la mezcla de comunicaciones de Marketing.
- Gestión del Proceso de Comunicaciones.



Business Solutions
CONSULTING

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

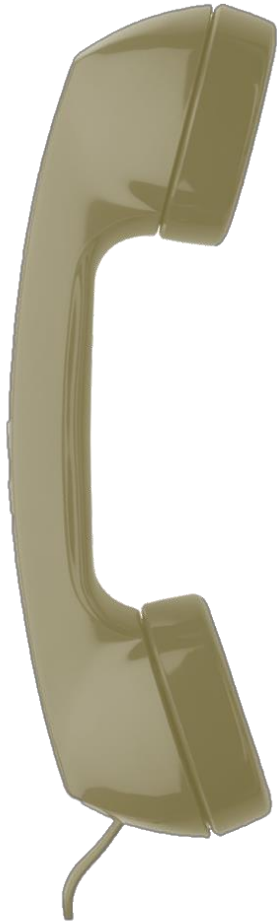
A través de esta sección el estudiante podrá publicar dudas e inquietudes en general de las temáticas avanzadas en el curso. Una copia de su participación se enviará automáticamente a todos los miembros del curso. Se valorará mucho la participación activa de todos los miembros, principalmente las respuestas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