

WORKSHOP MARKETING ESTRATÉGICO

¿Cómo hacer un plan de Marketing?
¡de la teoría a la práctica!



Panorama General

El escenario de negocios es cada día más competitivo y cambia rápidamente por eso es cada vez es más importante que los profesionales del marketing y áreas de negocios estén preparados para desarrollar planes estratégicos que muevan a las organizaciones al logro de sus objetivos, a capitalizar la innovación y sobre todo a ser sostenibles y crecer de manera consistente. Nuestro Programa de marketing estratégico, es el único en el mercado que tiene como propósito lograr que los participantes se lleven el concepto real del marketing con todo su alcance, y a que a la vez puedan adquirir una herramienta robusta y fácil de implementar a la hora hacer sus planes.

Este programa habilitará a los profesionales y estudiantes de término de las áreas de negocios, para que puedan, de manera eficaz, llevar los planes estratégicos de marketing a otro nivel, donde convivan la estrategia y la ejecución en el mismo marco. Les permitirá agregar alto valor a las organizaciones y a proyectos de emprendimiento, ya que podrán contar con las capacidades necesarios para ejecutar, diseñar, e incluso liderar la estrategia de negocios.

PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA

El alcance y practicidad de este programa, hace que sea una herramienta de alto valor para todos los profesionales de las áreas de marketing, comerciales y de negocios en general que busquen tener un alto impacto en sus organizaciones, en el mercado y/o en emprendimientos y start ups.

EJECUTIVOS SR. DEL ÁREA DE NEGOCIOS

Ideal para los ejecutivos que están involucrados en el desarrollo de la estrategia. Con esta herramienta pueden garantizar la solidez de la estrategia y su alineación con las necesidades del mercado.

Owners & CEOs
Directores Generales
VPs & Directores Comerciales
VP & Directores de Marketing
Líderes del área de servicio

PROFESIONALES DE LAS ÁREAS DE NEGOCIOS

Ideal para los equipos que manejan la operación y ejecutan las estrategias. En este programa, encontrarán herramientas que les ayudarán a optimizar su pensamiento estratégico y analítico enfocado en los objetivos de negocio y en conectar con el cliente.

Profesionales de Marketing
Encargados de Ventas
Emprendedores
Afines

ESTUDIANTES DE TÉRMINO DE LAS ÁREAS DE NEGOCIOS

Este programa es una herramienta única para estudiantes de áreas de Marketing y negocios, que quieren estar listos para agregar valor a las organizaciones desde el día 1.

Marketing
Administración
Ingeniería Industrial
Afines

APRENDIZAJES CLAVE

Al participar en este programa tendrás los conocimientos necesarios para desarrollar un plan estratégico de marketing en cualquier organización y de cualquier industria. Durante este workshop aprenderás:

El concepto de marketing estratégico

El plan de marketing como columna vertebral de la estrategia

Quiénes deben involucrarse en el diseño de la estrategia de marketing

Las variables clave de un plan estratégico de marketing

Cómo hacer un presupuesto de Ventas e Inversión

Estructura de los building blocks de crecimiento

Marketing Digital como parte de la estrategia

Cómo determinar qué tipo de plan debe hacerse de acuerdo con el sector.

Cómo hacer un plan de marketing

Cómo presentar un plan de marketing

EXPERIENCIA DEL PROGRAMA

Este es un programa interactivo con diversos elementos que lo harán una experiencia dinámica e inmersiva. Estarás expuesto a:

Sesiones de aprendizajes en vivo

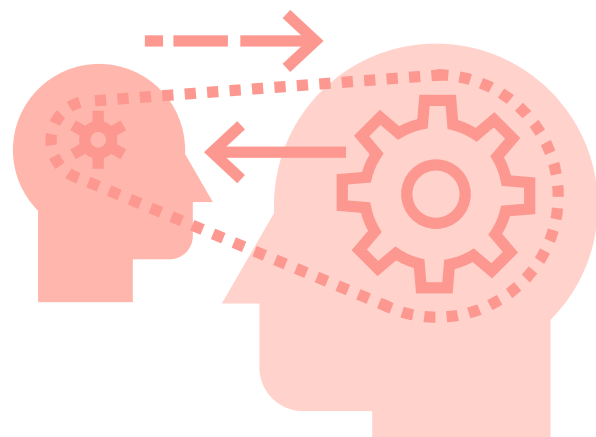
Videos

Talleres en equipo

La creación de modelo de negocio en vivo

Análisis de casos

Competencias de conocimientos



MÓDULOS DEL PROGRAMA

TEMPORADA 1

¿Qué es el marketing Estratégico?

Pilot. Definición de marketing estratégico

- E1. Cómo se relaciona con la estrategia corporativa
- E2.Cuál es el rol del mercadólogo (thinker and doer)
- E3. Una mirada 360 de la organización
- E4. El lenguaje en que debe comunicarse la estrategia

TEMPORADA 2

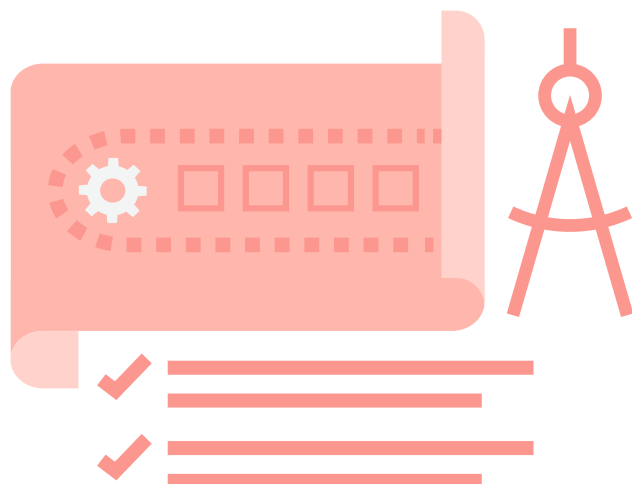
¿Cómo hacer un plan de Marketing?

- E1. Definición del Alcance
- E2. Definición/Revisión del modelo de negocio
- E3. Market Insights
- E4. Definición de pilares Estratégicos
- E5. Preparación de Presupuesto de Ventas e Inversión
- E6. Balance Score Card / Planes Tácticos
- E7. Estrategia de marca y Marketing Digital
- E8. Estrategia de Clientes
- E9. Involucramiento y gestión de equipo multidisciplinario

TEMPORADA 3

Diseño de plan de marketing

- E1. Ejemplos de casos
- E1. Desarrollo de caso práctico de Plan de marketing por equipos
- E2. Presentación de Caso
- E3. Cierre, Premiación a mejor caso y entrega de Certificado





Facilitador **Esteban Rodríguez**

Ejecutivo con amplia experiencia en el área estratégica, comercial y de marketing a nivel LATAM. Ingeniero Industrial con MBA, Especialización en Business Model Canvas por Strategyzer, Negociación por la Universidad de Michigan y amplia preparación adicional en customer insights, liderazgo, innovación, entre otros. Actualmente ha sido admitido en el programa ejecutivo de Marketing Leadership de Universidad Northwestern de Kellogg.

Líder transformador y visionario, apasionado por la innovación y los desafíos. Con más de 18 años de experiencia colaborando directamente con organizaciones top a nivel global en el sector salud, así como asesorando otras empresas de diversas industrias. Amplia experiencia en el desarrollo de equipos de alto desempeño, así como estratega y ejecutor de transformación de negocios a través de la innovación, foco en el Cliente, Excelencia en la Ejecución, procesos y controles, junto con simplificación y eficiencia, en diferentes mercados de América Latina. Experto en modelos de transformación digital en el sector salud e integración de tecnologías inteligentes.