

MARKETING TALLER: MANIPULANDO MENTES

PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle la propuesta para el curso de capacitación diseñado específicamente para satisfacer una serie de necesidades concernientes a la fuerza de venta:

- Enfoque a mkt digital.
- Gestión de medios.
- Estrategias de mkt.
- Desarrollo del merchandising.
- Nuevas tendencias.

En base a estas y otras premisas, me permito introducir la propuesta del curso de:

Taller: Manipulando mentes

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, cuestionarios, debate y/o trabajo en equipo.

DURACIÓN: 16HRS



Objetivos:

- Entender y revisar la estrategia de branding.
- Mejorar la gestión de medios.
- Comprender y utilizar la era digital.
- Aprender a usar el merchandising a su favor.
- Entender cómo desarrollar estrategias comerciales.
- Ubicar donde se encuentra nuestro producto.

Dirigido a:

- Ejecutivos de Mercadotecnia.

Al concluir el curso:

- El participante afinará su posición de branding.
- El participante comprenderá como gestionar los medios.
- El participante aprenderá como utilizar a su favor los nuevos medios.
- El participante podrá desarrollar un plan de merchandising.
- El participante conocerá las nuevas tendencias de mkt.
- El participante será capaz de mejorar la posición de su producto / servicio.



Taller: Manipulando mentes

Módulo 1: Brandeando.

Revisión del branding.

- a) Análisis situacional.
- b) Análisis FODA.
- c) Brand funnel.
- d) SOM.
- e) TOM.
- f) Customer Brand visión.
- g) Medios.
- h) Puesta a punto.

Módulo 2: Nuevas tendencias.

Conocer las nuevas tendencias de mkt.

- i) Big Data.
- j) Content marketing.
- k) Mkt real time.
- l) Mobile Mkt.
- m) Wearables.
- n) Social trends.

Taller: Manipulando mentes

Módulo 3: Social trends and mobility.

Enfoque al mkt en web.

- a) Web 2.0
- b) Customer loyalty.
- c) SEM.
- d) Email marketing.
- e) Online to offline.

Módulo 4: Spending.

Si no te ven y luces, no te compran.

- f) Shopper experience.
- g) Trade mkt.
- h) Killer Merchandising.

Módulo 5: La estrategia comercial.

Y del cómo se combina con la mercadotecnia.

- i) ¿Qué vendemos?
- j) ¿Cómo lo vendemos?
- k) ¿A quién lo vendemos?
- l) La aguja en el pajar.

Módulo 6: Simulador estratégico.

Aplicación de caso práctico.

NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pool de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología



EXPERTOS
GENERANDO
SOLUCIONES

Querétaro

Milenio 3 C.P.
76060, Querétaro
+52(442)926-702
1

CDMX

Plaza Carso
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int.
"A" Col. Ampliación Granada Del.
Miguel Hidalgo, CDMX C.P. 11529
+52 1 (55) 84 38 02 40
Extensión: 421 8240

Guadalajara

Torre Skalia
Av. Empresarios #135
Piso 7 Col. Puerta de
Hierro, Zapopan Jalisco
C.P. 45116
+52 1 (33) 88 52 07 19

Monterrey

Torre Avalanz
Batalión de San Patricio
109 Sur. Col. Valle
Oriente. San Pedro
Garza. Garcia, N.L. C.P.
66260
+52 1 (81) 5000-9203