



Centro de
Marketing
Industrial

05^{al} 07

NOVIEMBRE



08.30h.a
13.00h.

WORKSHOP

PLAN DE MARKETING PARA EMPRESAS B2B

POSTULACIONES ABIERTAS

WORKSHOP PLAN DE MARKETING PARA EMPRESAS B2B

PRESENTACIÓN



Académico
Andrés Vidal Iluffi

Director Centro de Marketing B2B
Universidad Chile
Ingeniero Comercial
Universidad de Concepción
MBA Universidad de Chile

www.cmiuchile.com

La Certificación en Plan de Marketing Estratégico para empresas B2B, le entregará conocimiento relevante desde la estrategia a la acción. El alumno podrá diseñar un plan de marketing vinculado a los objetivos estratégicos de la organización, disminuyendo así la incertidumbre en los resultados del mismo.

Un plan de marketing B2B vinculado a la estrategia de la organización, permite elaborar una ruta asociada a los intereses reales de la empresa y otorgar prioridad a los requerimientos del mercado.

Un plan de marketing B2B permite diseñar acciones eficientes y eficaces a las organizaciones, optimizando y agregando valor con los públicos objetivos a los cuales desean dirigirse.

Un plan de marketing B2B, exige la medición del mismo, tanto en forma (tiempo-acción) como en fondo (resultados – rentabilidad).

La certificación en plan de marketing B2B le otorgará al ejecutivo una estructura guía, para el diseño de acciones de marketing con sentido lógico a la organización.

WORKSHOP

PLAN DE MARKETING PARA EMPRESAS B2B

PROGRAMA

5 al 7 de noviembre 2019

1. Desde la estrategia corporativa a la estrategia de marketing
2. Análisis del Entorno
3. Objetivos y Metas
4. Exploración de Mercados
5. Esquemmatización de las cadena de valor ampliada
6. Segmentación de Mercados
7. Target
8. Posicionamiento (Propuesta de Valor – Valor ampliado del producto)
9. Marketing MIX Variable 1: Oferta (Producto – Servicio)
10. Marketing MIX Variable 2: Canales de Distribución (Go to Market)
11. Marketing MIX Variable 3: Pricing por segmento
12. Marketing MIX Variable 4: IMC (Comunicaciones Integradas de Marketing, Variables del Mix Comunicacional).
13. Marketing MIX Variable 5: Gestión de la relación con el cliente.
14. Presupuesto y Carta Gantt del Plan de Marketing
15. Control de Gestión: KPI del Plan de Marketing

WORKSHOP

PLAN DE MARKETING PARA EMPRESAS B2B

Fecha | Horario

05 Y 07
NOVIEMBRE 2019



08:30h.^a
13:00h.

Inscripción

CONTACTO

Valor antes del 01 de Octubre

\$350.000

Valor antes del 16 noviembre

\$400.000

Valor nominal

\$500.000

Modalidad de pago

Particular

Vía transferencia Bancaria

Documentado (Hasta 3 cheques)

Tarjeta de Crédito/Debito (Presencial en Facultad)

Empresa

Orden de compra (pago a 30 días)

Transferencia Bancaria

Tarjeta de Crédito/Debito (Presencial en Facultad)

Documentado (Hasta 3 cheques)

Angélica Henríquez
cmicontacto@unegocios.cl
ahenriquez@unegocios.cl
+56 2 2977 2097

FEN U. CHILE
Diagonal Paraguay 257
Torre 26 Piso 9 Oficina 905
Santiago, Chile
www.cmiuchile.com



Centro de
Marketing
Industrial