



Centro de
Marketing
Industrial

www.cmiuchile.com

SANTIAGO

15 Y 16

NOVIEMBRE 2019



WORKSHOP

PROPUESTA DE VALOR Y EXPERIENCIA CLIENTE

WORKSHOP

PROPUESTA DE VALOR Y EXPERIENCIA CLIENTE

Leslier Valenzuela

Académica

PhD en Marketing, MBA
Directora del Observatorio de
Marketing Industrial,
Facultad de Economía y Negocios
Universidad de Chile (FEN).



Presentación

La adopción de una filosofía de marketing industrial orientada al mercado y la gestión de experiencia en la construcción de marcas, juegan un rol esencial para que las organizaciones rentabilicen y fidelicen sus relaciones con clientes en contextos B2B (Business to Business) creando valor de marca. En este contexto el seminario de Experiencia de Marca & Propuesta de Valor, tiene como propósito entregar una visión actualizada de conceptos, modelos e instrumentos de gestión, basado en la experiencia empresarial a través de consultorías e investigación académica, para apoyar a los participantes a mejorar su toma de decisiones estratégicas y potenciar sus capacidades de gestión con su portafolio de clientes. Para ello se aplicará una metodología experiencial de aprendizaje-acción.

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



Centro de
Marketing
Industrial

WORKSHOP

PROPUESTA DE VALOR Y EXPERIENCIA CLIENTE

Programa

DÍA 1 - 15 NOVIEMBRE

- **Contexto y Nuevos Paradigmas en los Negocios.**
¿Por qué es importante para el negocio romper paradigmas?
- **Conceptualización e Identidad de Marca.**
¿Cómo gestionar el valor de marca, a partir de su identidad en el proceso de compra?
- **Filosofía de gestión empresarial orientada al mercado.**
Enfoque de sistema de valor ampliado para la co-creación de valor.
- **Aplicando lo aprendido. Identificando la creación o destrucción de valor a través de optimización o interrelaciones horizontales y verticales.**
Analizar elementos facilitadores e inhibidores del proceso de co-creación de valor.

DÍA 2 - 16 NOVIEMBRE

- **Enfoque estratégico de gestión centrado en la experiencia de marca y clientes.**
- **¿Cómo generar experiencia de marca para rentabilizar y fidelizar las relaciones empresa-cliente?**
- **Comprender y trabajar en los elementos que componen la propuesta de valor.**
- **Relacionar la propuesta de valor con segmentos estratégicos y experiencia de marca.**
- **Design thinking para la vida y los negocios.**
¿Cómo pasamos desde una experiencia y propuesta de valor tradicional a una extraordinaria que genere ventajas competitivas sostenibles?
- **Aplicando lo aprendido.**
Construcción de Propuesta de Valor y Experiencia de Marca.

WORKSHOP

PROPUESTA DE VALOR Y EXPERIENCIA CLIENTE

Fecha | Horario

15 Y 16
NOVIEMBRE 2019



Viernes
18.30h.^a
21.30h.

Sábado
09.00h.^a
13.00h.

Inscripción

CONTACTO

Valor antes del 01 de octubre

\$280.000

Valor antes del 16 de octubre

\$320.000

Valor nominal

\$400.000

Modalidad de pago

Particular

Vía transferencia Bancaria

Documentado (Hasta 4 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 4 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



Centro de
Marketing
Industrial