



DIPLOMADO MARKETING ON THE GO

Objetivos

- Desarrollar un esquema estratégico de marketing ajustado al entorno dinámico y global de los negocios.
- Diseñar estrategias de mercadeo (direccionamiento y funcionales), integrando nuevos elementos relevantes comerciales.
- Conocer las nuevas tendencias del marketing frente al manejo del cliente y de la competencia.
- Construir planes de mercadeo, permeables a los cambios del entorno y aplicables de forma inmediata.

Temario

Módulo I. Marketing estratégico

- Modelo de generación de valor.
- Estrategias.
 - Direccionamiento.
 - Funcionales – Operativas.
- Diseño de la plataforma estratégica de mercados (PEM).

Módulo II. Shopper Marketing

- Consumidor o comprador.
- Herramientas de Marketing y tecnología para conocer al Shopper.
- Path to Purchase (P2P).
- Árbol de decisiones.
- Procesos, misión y comportamiento.

Módulo V. Marketing Naranja.

- Marketing en la Economía Creativa.
- De la idea al producto.
- Modelo comercial para la creación y venta de un intangible competitivo.
- ¿De qué color es el Marketing?

Módulo VI. Escenarios. Decisiones estratégicas de Marketing.

- Modelo de escenarios competitivos.
- Juego de guerra.
- Simulador de decisiones.
- Dinámica por escenario y posición competitiva.

Módulo IV. Direccionamiento en Marketing Online.



- Construcción del plan estratégico.
- Proceso toma de decisiones en Marketing Online.
- Plan de Marketing Online.

Módulo VIII. Marketing de clientes y fidelización.

- Ciclo de vida útil del cliente.
- Experiencias y relaciones en función del cliente.
- Plan de fidelización.

Módulo III. Retail Marketing

- Introducción: Retail y su situación actual.
- Tipología de los modelos de venta al consumidor final.
- Categorización y su rol en el proceso de venta.
- Estrategias de logística y comercio.
- Category Management y Trade Marketing.
- Planes de fidelización.

Módulo VII. Comunicación Estratégica

- Innovación y creatividad.
- Branding.
- Activaciones.
- Transformadores del modelo comercial.

Módulo IX. Plan de Marketing.

- Dinámica de construcción y ejecución de alternativas estratégicas basados en los objetivos comerciales del plan de MKT y su correspondiente evaluación en su impacto de crecimiento en el negocio.

Metodología

Todos los módulos del diplomado se estructuran en un esquema metodológico que combina los conceptos, los procesos y modelos, y su forma de implementación de los diferentes temas a cubrir; por ello, de manera independiente, se presentan talleres, casos y ejemplos prácticos que soportan la teoría básica del módulo.

Dirigido

Empresarios, ejecutivos del área de marketing y ventas, con responsabilidad en la planeación y/o gestión de marketing, así como en la construcción e implementación estratégica de acciones comerciales.



Conferencistas

Carlos Díaz

Administrador de Empresas, Universidad Javeriana. Estudios en Finanzas y Relaciones Internacionales, Universidad de los Andes. Director Fundador de la Especialización en Mercadeo Estratégico del CESA hasta 2007. Se desempeñó como Gerente de mercadeo y asesor en direccionamiento estratégico en mercadeo en diversas compañías nacionales y multinacionales. Actualmente se desempeña como catedrático (desde hace 25 años) y como Director de Proyectos en Viraje.

Carolina Romero

Magister en Dirección de Gestión Comercial y Marketing, Especialista en Mercadeo Estratégico, Diplomada en Retail Internacional. Consultora, Docente y Conferencista enfocada a combinar la experiencia de 14 años en cargos de Gerencias Comerciales y de Marketing y la preparación de 10 años para capacitar y asesorar a empresarios, profesionales, estudiantes y emprendedores que desean estructurar y hacer potencializar sus negocios en las Áreas de Marketing, Retail, Estrategias Digitales para Negocios y Gestión Comercial. Actualmente Gerente Nacional de Ventas del Canal de ventas a Retail, de Laboratorios Smart y sus Marcas de Cosméticos Nailen, SP PRO y Smart.

Diana Naranjo

Máster en dirección de marketing y gestión comercial (ESIC, España), Máster en dirección de marketing (CESA).

Actualmente: IVN LTDA-CIUDAD COMICS, Directora de Marketing y ventas - Co fundadora.

Eduardo Calderón

Ingeniero de sistemas Universidad de los Andes, capacitación complementaria en productividad y en el sector público colombiano. Emprendedor y socio fundador de Gestión Informática Ltda. Se ha desempeñado como Gerente de Consultoría. Responsable de la evaluación de nuevos negocios relacionados con aplicación innovadora de tecnología informática y participante en la orientación del desarrollo de productos de software para diferentes sectores de la economía. Especialista en sector público colombiano y en temas electorales. En los últimos años ha desarrollado un énfasis en el mercadeo de intangibles, sector en que ha permanecido en su evolución profesional.

Hernán Mogollon

Licenciatura En Ciencias Físicas - Itinerario Física Aplicada Electrónica.

Mauricio Concha Cortés

Egresado del programa de Administración de Sistemas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, con más de 25 años de experiencia en el sector privado dirigiendo áreas de tecnología y comerciales, en Colombia y Ecuador. Socio fundador de 2 empresas con más de 20 años en el mercado colombiano, una de producciones audiovisuales y, la otra, de sistemas y consultoría

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



empresarial. Igualmente, he estado vinculado por más de 20 años a la academia, como profesor y conferencista, en programas de actualización profesional y mercadeo estratégico.

Xavier Serrano

Licenciado en economía y marketing, MIS y MBA. Último programa: programa de Harvard Gestión CEO / Aden (2010). CEO - Geometry Global una compañía WPP. Profesor en los programas de postgrado En el Cesa y otras universidades del país. Entre algunos reconocimientos incluye jurado en festivales creativos como Wave, Ojo de Iberoamérica y otros. Algunos premios de la agencia incluyen Cannes, Ojo, El Dorado, Ola, Lápiz de Acero entre otros.

Información general

Lugar: CESA

Fecha: septiembre 30 a noviembre 27 de 2019

Intensidad: 94.5 horas

Horario: lunes a miércoles de 5:30 a 9:00 p.m. * Las semanas con lunes festivo se llevarán las clases de martes a jueves

Inversión: \$4.850.000

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.



Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reingreso, el participante deberá enviar un correo a indira.reyes@cesa.edu.co confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

POLÍTICAS DE ASISTENCIA

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.



La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.