

DIPLOMADO MARKETING ON THE GO

Objetivos

- Desarrollar un modelo de marketing estratégico ajustado al entorno dinámico de los negocios.
- Conocer las nuevas tendencias del marketing frente al manejo del cliente, como consumidor y comprador, y de la competencia.
- Presentar herramientas efectivas para una gestión competitiva de marketing online.
- Comprender el nuevo rol del retail en la gestión del marketing.
- Aplicar los nuevos esquemas de la comunicación integral comercial.
- Construir planes de mercadeo, para tangibles e intangibles, basados en la generación, captura y mantenimiento de valor comercial.

Temario

Módulo I. Marketing estratégico

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

Módulo II. 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.

Módulo III. Direccionamiento en marketing online.

- Construcción del plan estratégico.
- Proceso toma de decisiones en marketing online.
- Plan de marketing online.

Módulo IV. Marketing de clientes y fidelización.

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

Módulo V. Shopper Marketing

- Tendencias del consumidor 2020.
- Consumidor o comprador.
- Herramientas de Marketing y tecnología para conocer al Shopper.
- Path to Purchase (P2P).
- Árbol de decisiones.
- Call to Action (C2A).

Módulo VI. Marketing de intangibles

- Definición y características de los intangibles.
- Modelo del proceso de marketing para intangibles.
- Compuesto de servicio.
- Experiencias de cliente y valoración.
- Servicio al cliente.

Módulo VII. Escenarios y decisiones estratégicas de marketing

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

Módulo VIII. Comunicación comercial integral.

- Modelos de comunicación integral.
- La comunicación en el proceso comercial.
- Branding.
- Tendencias en la comunicación comercial.

Módulo IX. Plan de marketing

- Basado en la ecuación de valor de la demanda, se construirá un plan de mercadeo que soporte el cumplimiento de los objetivos comerciales y la aplicación de sus correspondientes estrategias, tanto de direccionamiento como funcionales.

Metodología

Todos los módulos del diplomado se estructuran en un esquema metodológico que combina los conceptos, las herramientas y su forma de implementación, complementados con 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.

Conferencista

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 Mogollón

Licenciatura En Ciencias Físicas – Itinerario Física Aplicada Electrónica. Universidad Complutense de Madrid. Director general de Cosmos; arquitecto de soluciones tecnológicas para áreas comerciales y consultor de pymes.

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 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.

Óscar Espinel

Administrador de Empresas, MBA, Máster en Dirección de Marketing, Magíster en Dirección Comercial, Especialista en Marketing Estratégico. Más de 25 años de experiencia en gestión comercial y de mercadeo para productos y servicios financieros. Trayectoria en el análisis, diseño, planeación, implementación y control de programas integrales de marketing para el fortalecimiento de propuestas de valor. Interés y experiencia en ejercicios académicos. Más de 10.000 personas capacitadas a través de conferencias y clases universitarias en programas de pregrado, posgrado y maestría.

Información general

Lugar: CESA

Fecha: próximamente.

Intensidad: 94.5 horas

Horario: entre semana

Inversión: por definir

CESA
POLÍTICAS FORMACIÓN EJECUTIVA
- Programación Abierta -

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar ni cursarlo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo para participar cuando se vuelva a ofertar, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago.

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.

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

- La decisión de reserva de cupo debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- No se podrán hacer traslados de valores pagados de un año al otro.

Informes e inscripciones
PBX: +571 339 53 11 - Bogotá
Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co

- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente durante el año en curso, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva del mismo año. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

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.

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 pagado.

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

- La decisión de retiro debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- 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.

En caso de que el participante desee abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, debe cursarlo el mismo año en que realizó el pago. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

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 totales 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 pagado. 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:

- El participante debe notificar por escrito su decisión de retiro inmediatamente haya transcurrido máximo el 15% de las horas del programa. En caso contrario, no habrá reembolso alguno de dinero.
- 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.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (aplica solo para diplomados con una intensidad superior a 80 horas)

Transcurrido no 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 a los correos info.formacionejecutiva@cesa.edu.co e indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva.

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

- El aplazamiento de módulo(s) no garantiza las mismas condiciones académicas ni logísticas (intensidad, horario, docentes, temario, metodología, entre otros.). En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, dichas condiciones.
- 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 Y EXPEDICIÓN DE DIPLOMAS

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada programa, la asistencia al mismo y el diligenciamiento de las encuestas de satisfacción, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el diploma. Éste se expedirá cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas totales del programa.

Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas, y en ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a los participantes que hayan presentado ausencias.

POLÍTICAS DE DESCUENTO

Las siguientes políticas de descuento aplican para diplomados, seminarios y cursos:

- 20% de descuento para alumnos actuales de pregrado y posgrados del CESA, o para egresados de estos programas.
- 15% de descuento si cancela el 100% del valor del programa 1 mes antes (30 días calendario) de su inicio.
- 7% de descuento si cancela el 100% del valor del programa 15 días calendario antes de su inicio.
- Para grupos empresariales de 3 o más personas, 10% de descuento.

Nota: Los descuentos no son acumulables.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

- Toda persona natural debe realizar el pago del 100% del programa antes de su inicio, a excepción de los diplomados, en cuyo caso se podrá hacer el pago del 50% antes del inicio del programa y el otro 50% a 30 días, dejando como garantía un cheque posfechado y pagaré firmado.
- Si un cheque es devuelto por cualquier causal, se aplicará sanción del 20%.
- En el caso de las empresas, se facturará de acuerdo a las condiciones de pago que éstas tengan, lo cual debe quedar legalizado mediante una carta de compromiso, orden de compra u orden de servicio.
- El CESA no es responsable del impuesto sobre las ventas IVA (Artículo 476 del E.T. y Artículo 92, Ley 30 de 1992). No se debe practicar retención en la fuente, entidad sin ánimo de lucro, no contribuyente del impuesto de renta según el Artículo 23 del E.T. Código Actividad Económica CIIU8050- Tarifa 9.66X 1.000.