

TRAINING & CONSULTING

MARKETING
TALLER: MANIPULANDO MENTES

jesussanchez.com.mx

TRAINING & CONSULTING

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



TRAINING & CONSULTING

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.

a) Big Data.
b) Content marketing.
c) Mkt real time.
d) Mobile Mkt.
e) Wearables.
f) 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.

a) Shopper experience.
b) Trade mkt.
c) Killer Merchandising.

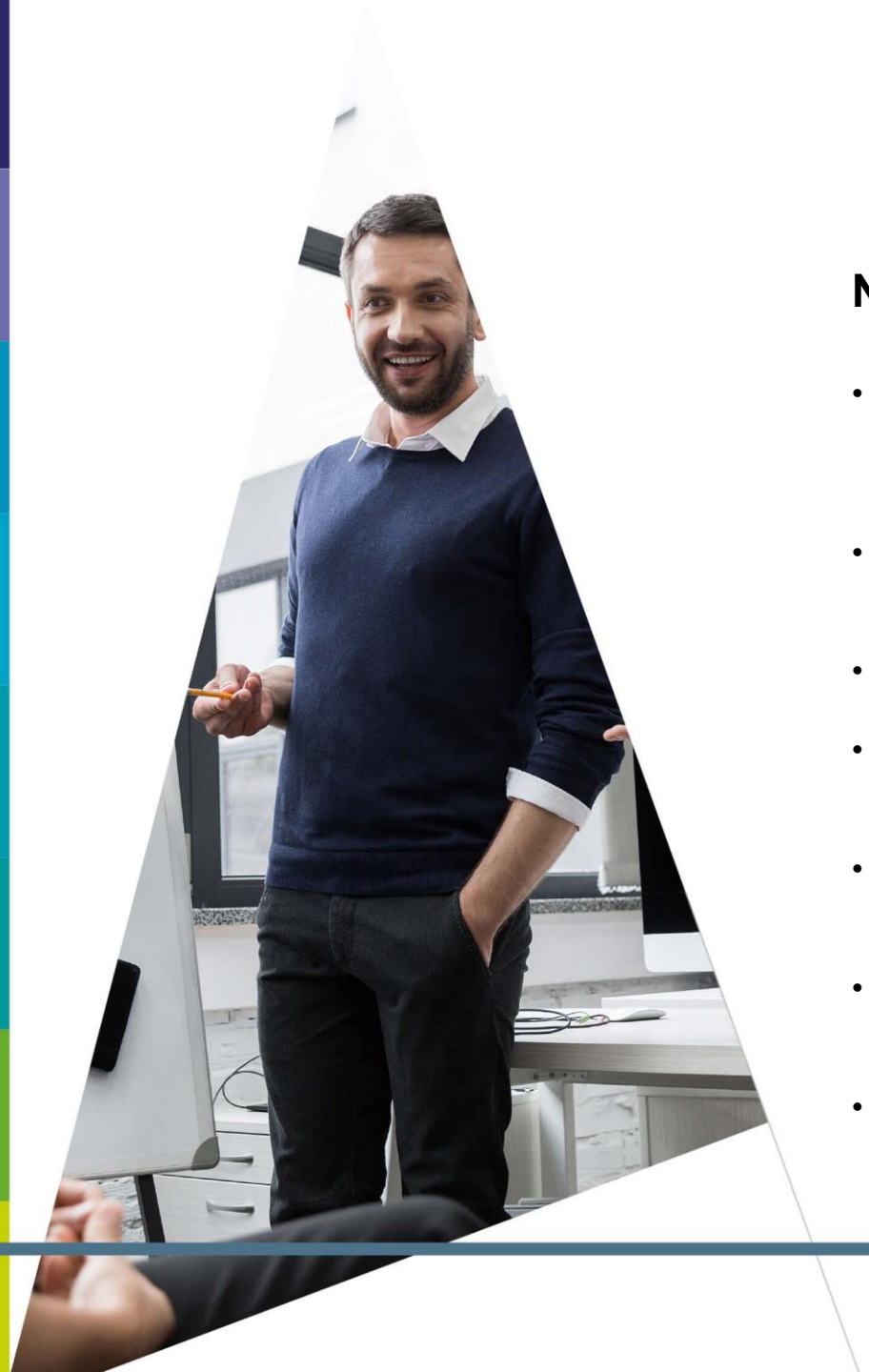
Módulo 5: La estrategia comercial.

Y del cómo se combina con la mercadotecnia.

a) ¿Qué vendemos?
b) ¿Cómo lo vendemos?
c) ¿A quién lo vendemos?
d) La aguja en el pajar.

Módulo 6: Simulador estratégico.

Aplicación de caso práctico.



TRAINING & CONSULTING

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 pull 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

TRAINING & CONSULTING



EXPERTOS GENERANDO SOLUCIONES

Querétaro
Milenio 3 C.P.
76060, Querétaro
+52(442)926-7021

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