Programa **virtual**

Gerencia del Marketing B2B:

Mercadeo Estratégico entre Empresas



Sé lo que el mundo necesita.

Universidad de los Andes Colombia | Executive Education
Facultad de Administración



Construya una propuesta de valor para sus clientes empresariales a través de estrategias de marketing B2B más efectivas

Acerca del Programa

La comercialización de empresa a empresa o B2B es diferente a la que se da con el consumidor final o B2C. Si bien el proceso estratégico de marketing es aplicable en su totalidad, los negocios B2B presentan grandes particularidades que hacen que su manejo sea diferente al de los productos de consumo.

El proceso Business to Business es habitualmente más técnico y exigente, ya que, al otro lado, está un experto con un proceso de adquisición bastante complejo. Además, el relacionamiento con el cliente resulta fundamental en este tipo de mercadeo, así como el desarrollo de modelos de negocio viables.

Este programa ejecutivo y práctico ofrece una guía estructurada con herramientas prácticas para descubrir y aprovechar oportunidades de negocio en el cambiante y competitivo contexto de hoy. Por esta razón, el programa aborda: a) Cómo diseñar propuestas de valor y modelos de negocio diferenciados, innovadores y rentables, b) Cómo formular estrategias y tácticas efectivas, y c) Cómo estructurar un plan estratégico de mercadeo B2B.

En conclusión, el programa ofrece un recorrido por las inmensas posibilidades del marketing B2B con apoyo de las más recientes herramientas digitales para hacer frente a los grandes desafíos de interacción con los clientes.

Objetivos

- Abordar la construcción de una propuesta de valor para los clientes que le permita a la empresa tener una relación de mutuo beneficio con clientes empresariales, de diferentes tipos: instituciones, gobierno, empresas transformadoras y comercializadoras.

- Desarrollar el pensamiento estratégico aplicado a la gestión de Marketing B2B, que les permita analizar más profunda y objetivamente las situaciones del mercado, identificar oportunidades de mercado y poder tomar decisiones más innovadoras, contundentes, diferenciadas, proactivas y rentables.

- Dirigir y ejecutar las acciones de Marketing y Ventas que llevarán a la empresa a ser más competitiva y rentable, incorporando el mercadeo digital como herramienta clave para abordar a los clientes corporativos.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con directivos de diferentes regiones del país y de toda Latinoamérica, lo que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenido:

Módulo I. Identificación de oportunidades de negocio

- Pensamiento estratégico
- Proceso estratégico de Marketing B2B
- El contexto del mercado
- Visualización de tendencias del mercado
- Diagnóstico situacional

Módulo II. La Estrategia en el Marketing B2B

- Diseño de Propuestas de valor en B2B
- Generación de modelos de negocio diferenciados
- Formulación de estrategias y tácticas de marketing para atraer clientes, fidelizar y desarrollar clientes actuales

Módulo III. Estructuración del Plan de Marketing B2B

- Generación de demanda en Marketing B2B
- Modelos B2B2B, B2B2C, B2B2G
- Formulación del plan estratégico de marketing para negocios entre empresas

Módulo IV. Ejecución del Plan de Marketing B2B

- ABC / Account based marketing, mercadeo basado en el gerenciamiento de cuentas
- Gestión de ventas B2B
- Vender por valor y no por precio
- Desarrollo y rentabilización de clientes

Contenido:

Módulo V. Marketing digital para B2B

- Inteligencia artificial y medios digitales empleados en el mundo B2B.
- Plan de marketing digital B2B.
- Sistemas de relacionamiento y redes sociales para la construcción de relaciones que lleven a la venta.
- Implementando CRM y estrategias comerciales por medio de las tecnologías digitales y el marketing digital.
- ¿Cómo influenciar la compra empresarial a través de las interacciones digitales y la marca personal?
- Casos de éxito.

Módulo VI. Presentación del Plan de Marketing B2B

- Desarrollo y presentación del Plan estratégico de Marketing B2B, formulado a través del curso.

Curso complementario

Con el fin de fortalecer nuevos conocimientos, cada participante tendrá acceso al curso de "Resolución de conflictos y construcción de acuerdos" de la plataforma BIQ, para que pueda desarrollarlo de manera asincrónica, durante la duración del programa. Este curso se certificará de manera adicional al programa de Marketing B2B



Dirigido a:

Gerentes generales, gerentes, directores, jefes y coordinadores de marketing, comerciales, de ventas, especialistas de productos, gerentes y directores de unidades estratégicas de negocios, de empresas que tengan negocios con otras empresas, de todos los sectores de la economía. Empresarios de pequeñas y medianas empresas.

Metodología

Este programa está diseñado para garantizar la participación activa y la práctica de los asistentes a través de sesiones virtuales magistrales, diálogos interactivos y discusión de casos.

Las sesiones son prácticas, con discusión de casos reales, análisis de situaciones y trabajo aplicado a las estrategias y tácticas diferenciadoras de cada uno de los participantes. Para este último punto, deberán desarrollar un plan corto de marketing B2B, aplicándolo a un contexto real.

Duración

48 horas (40 horas de sesiones sincrónicas y 8 horas de trabajo individual).

Certificación

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.

Profesores

Gustavo King



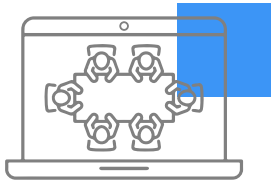
Administrador de Empresas con M.B.A. con énfasis en Marketing de la Central Oklahoma University, Estados Unidos. Ha sido Gerente de Mercadeo de Calox Colombia, Director de Mercadeo del Banco AV Villas, Gerente de mercado y servicio al cliente en G Meza/Ted Bates, y Gerente de producto de la marca Knorr. Desde hace 20 años es Gerente de la empresa G King Gerencia Efectiva, con la que ha desarrollado procesos de Consultoría y/o Desarrollo profesional en Plan estratégico de marketing, planes estratégicos comerciales, dirección comercial, gerenciamiento de clientes, KAM, gerencia de territorios, venta estratégica, en importantes empresas multinacionales y nacionales. Ha estado vinculado desde hace 18 años como consultor y conferencista de la Universidad de los Andes.

Nicolás Gómez



MBA de la Universidad de los Andes. Especialista en Televisión de la Pontificia Universidad Javeriana. Con estudios en el área artística y musical de la Universidad de Middelsex (Reino Unido). Amplia experiencia profesional en el área del marketing digital y comunicación corporativa. Actualmente, se desempeña como CEO de El Sótano, empresa dedicada al diseño y creación de herramientas de marketing y comunicación digital para múltiples compañías de Colombia y el exterior.

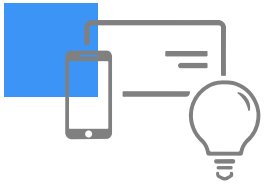
Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education más grandes de Latinoamérica



Encuentra oportunidades de networking de alto nivel



Aprende a través de metodologías innovadoras y disruptivas



Aplica de manera inmediata los conocimientos aprendidos



Interactúa con profesores de alto prestigio académico y reconocimiento empresarial



Recibe un acompañamiento personalizado durante todo el proceso de formación

FT FINANCIAL TIMES

RANKING FT 2022

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. 1 EN COLOMBIA

Top. 35 EN EL MUNDO

Valor programa: $4.100.000 / 980 USD

*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Educación Ejecutiva
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
http://administracion.uniandes.edu.co

@AdmonUniandes /AdmonUniandes @Admonuniandes **WhatsApp Uniandes**

