

PROGRAMA AVANZADO – 32 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Marketing

OBJETIVOS

- » Entender la necesidad de reformular la cultura de marketing de la empresa.
- » Asimilar los nuevos valores del marketing a nivel estratégico y operativo.
- » Mostrar una ruta práctica para integrar acciones en 360°.
- » Adaptar los conocimientos particulares del marketing a situaciones de cambio constante.
- » Aprender a construir un Plan de Marketing concreto, rápido, eficaz, medible y exitoso.
- » Superar las dificultades de la presentación eficaz de un Plan de Marketing.

PROGRAMA - FASES

- » El plan de marketing y la máquina del tiempo.
- » Hoy: metodología clásica del plan de marketing y directivos analógicos.
- » Mañana: las 7 claves del nuevo plan de marketing y directivos digitales.
- » Análisis: ¿por qué sólo vemos lo que queremos ver?
- » Formulación de objetivos: son la primera métrica orientada 100% a la cifra de ventas.
- » La elección del camino estratégico más rentable.
- » Acción 360°:
- » Gestión del resultado: medir para controlar, ser eficaz y abandonar la incertidumbre!
- » La venta del plan de marketing en 7 minutos.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Responsables de marketing, jefes de producto, mandos intermedios y todo profesional con o sin experiencia que necesite reorientar sus actividades de marketing.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*