

**SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Habilidades**

## OBJETIVOS

- » Trabajar con el área de marketing, realizando un análisis quick check “in situ” de la competitividad de la oferta actual en el ámbito del Marketing, para identificar nuevos ámbitos de actuación y de mejora.
- » Realizar un “audit” respecto a la situación de los actuales procesos de marketing, por lo que al finalizar el taller, se obtendrá un informe de recomendaciones (realizado por los propios participantes y el consultor)

## PROGRAMA - FASES

- » 1ª Fase: identificación de necesidades y establecimiento de principales hitos.
- » 2ª Fase: taller de reflexión en marketing y definición de planes de acción.
- » 3ª Fase: elaboración y presentación del informe final.
- » Situación actual
  - » Tendencias
  - » Cómo piensan los consumidores de hoy en día
  - » Palancas de actuación en el futuro
  - » Trabajo en equipo: implicaciones concretas para la empresa en el momento actual y en los próximos 3 años
- » Auditoría de la oferta del cliente
  - » Estrategia y segmentación
  - » Adecuación de la oferta y capacidades
  - » Estructura de precios
  - » Estrategia de distribución.
  - » Análisis de la marca y de la comunicación
  - » Estrategia y estructura de NN.TT.
  - » Análisis competitivo
- » Modelo de Negocio
  - » Modelo actual.
  - » Definición de grados de libertad deseables y posibles
  - » Análisis del Gap
  - » Recomendaciones y siguientes pasos

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

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

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

# QUICK CHECK IN

**GLOBAL\_  
THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Habilidades**



## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Cualquier profesional que en su día a día realice presentaciones tanto a nivel interno de compañía como externo a clientes o proveedores.

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