

MARKETING, VENTAS Y EMPRENDIMIENTO

MARKETING GAME

DESCRIPCIÓN GENERAL

El presente curso trata sobre el proceso estratégico de marketing aplicado a través del uso de un simulador de negocios. Los participantes serán agrupados por empresas y competirán entre sí, debiendo analizar el entorno de la industria, conocer el mercado, entender las estrategias de los competidores, gestionar la integración del área de marketing con las áreas de producción, finanzas y recursos humanos, tomar decisiones para establecer objetivos, estrategias y planes de acción, interpretar resultados y estudios, e implementar correcciones a los planes para ganar en el juego de negocios.

Todo participante vivirá la experiencia de gestionar la empresa asumiendo un rol ejecutivo dentro de la organización, por lo que deberá hacer uso de forma intensa de sus conocimientos, capacidad estratégica, habilidades de trabajo en equipo y toma de decisiones.

Se empleará el simulador MMT 31 de Praxis MMT Corp., el cual emula el comportamiento de un mercado de consumo masivo de la categoría de cuidado personal con ventas locales y exportaciones, reproduciéndose con precisión todas las variables que influyen y que producen resultados diversos. Los participantes vivirán un ambiente altamente competitivo, apasionante y realista.

DIRIGIDO A

Gerentes y Ejecutivos del área comercial, marketing y de ventas, Empresarios involucrados de manera directa o indirecta en la gestión comercial y de marketing a nivel de empresas o a nivel de productos o servicios que quieran profundizar sus conocimientos, habilidades y experiencia en el proceso estratégico y táctico de marketing.

OBJETIVOS

Objetivos Generales.

- Desarrollar las habilidades necesarias para el análisis, elaboración de estrategias y toma de decisiones en entornos dinámicos y altamente competitivos.
- Fortalecer las habilidades de liderazgo y trabajo en equipo para dirigir una organización comercial al éxito.

Objetivos Específicos.

- Diagnosticar las variables externas e internas que influyen en la elaboración de estrategias de marketing.
- Elaborar los objetivos y estrategias que permitan a la organización alcanzar una situación deseada en el futuro.
- Tomar decisiones respecto a las variables del mix de marketing y su implementación dentro de la organización, ajustándolas de acuerdo a las evaluaciones periódicas.

TEMARIO

- Creación de Valor a través del Marketing Estratégico y el Conocimiento del Consumidor.
- Identificación del Mercado Meta y Estrategia de Segmentación.
- Posicionamientos de Marca.
- Formulación de la Estrategia General.
- Gestión Estratégica del Portafolio de Productos.
- Estrategias y Tácticas de Precios y Gestión de la Rentabilidad.
- Gestión de Canales de Distribución, Estructura de Fuerza de Ventas y Trade Marketing.
- Comunicaciones Estratégicas de Marketing.

EXPOSITOR: CARLOS MERINO ASPAUZA

GRADOS Y CERTIFICACIONES

El profesor Merino es Magister en Administración de Empresas con concentración en Marketing, Universidad del Pacífico, Diplomado en Análisis de Sistemas por la Universidad Católica del Perú, Bachiller en Ingeniería Industrial por la Universidad de Lima. Múltiples programas de capacitación y entrenamiento en las corporaciones PepsiCo y Grupo Bimbo en las áreas de marketing y comercial en España, EE.UU., México y Sudamérica.

EXPERIENCIA

Ha sido Gerente de Producto de D'Onofrio, Gerente de Marketing de Pepsico Food división Frito Lay, Gerente Comercial de ChinaWok, Gerente de Marketing y Trade de Bimbo Perú, Gerente de Marketing de Manufacturas Metálicas Record, Gerente de Ventas de Canales Alternativos de Oncosalud, Jefe Académico del Área de Marketing, Ventas y Responsabilidad Social en CENTRUM Católica Graduate Business School y Director de la Sociedad Peruana de Marketing.

CARGO ACTUAL

Actualmente es Director Gerente de Venti Grupo Inmobiliario y Profesor del Área Académica de Marketing en CENTRUM Católica Graduate Business School.

PREMIOS

Reconocimiento a la Excelencia Académica en Programas de Maestría 2013, 2015 y 2016.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍA: JUEVES