

INFORMACIÓN GENERAL



Diploma

Se otorga diploma a quien haya asistido por lo menos al 80% de las horas programadas según control realizado por la Universidad.

//// SE CERTIFICA LA ASISTENCIA ////

Fecha de inicio: Marzo 31 de 2017 / **Fecha final:** Mayo 5 de 2017
Horario: Viernes de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. / **Inversión:** \$ 1'600.000
Sábados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m. / **Intensidad:** 50 horas

DESCUENTOS:

5% por pronto pago antes de Marzo 10 de 2017.
10% para afiliados a la CCB y egresados de la Universidad.
15% a grupos de tres (3) o más personas inscritas por una misma entidad.
*Los descuentos antes referidos no serán acumulables.

DEVOLUCIONES DE DINERO

Se autoriza devolución de dinero en los siguientes casos:

1. Si antes de iniciar el curso la persona inscrita se retira, se le devolverá el 80% del valor cancelado.
2. Después de iniciado el curso y si ha transcurrido menos o igual al 20% de las sesiones, se autoriza devolución del 60% del valor cancelado.
3. La persona inscrita debe solicitar la devolución por escrito indicando el motivo de retiro y adjuntando el soporte de pago.
4. Después de iniciadas las sesiones y haya transcurrido más del 20% del total de la intensidad horaria, no se autoriza devolución de dinero cancelado a la persona inscrita.



Informes e inscripciones

Cámara de Comercio de Bucaramanga

Centro de Formación Empresarial
Cra. 19 No. 36-20 Piso 2 / Tels. (7) 6527000 Ext. 788
comercial@camaradirecta.com



Universidad del
Rosario



CENTRO DE FORMACIÓN
EMPRESARIAL

www.camaradirecta.com

CURSO ESPECIALIZADO

EN MERCADEO E INNOVACIÓN

HERRAMIENTAS CLAVE
PARA UN MERCADO ACTUAL Y A FUTURO



**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander



Justificación

Cuatro factores influyen las empresas en este nuevo siglo, el primero es la globalización representado en el crecimiento de nuevos productos y servicios, el segundo factor es el impacto de las nuevas tecnológicas, el tercero es el cambio de poderes en el mercado del proveedor al cliente y el cuarto es el interés y la preocupación por la salud y el medio ambiente. Para sobrevivir a este escenario es necesario competir en el paradigma actual de la administración de negocios, es por ello que el mercadeo nos dará herramientas para lograr responder a las necesidades del cliente actual y la innovación a la demanda de los clientes a futuro y localizados en los diferentes mercados y diferentes culturas a nivel local e internacional.



Promesa de Valor

Las personas que tomen el **Curso especializado** adquirirán una mirada de las áreas de Mercadeo e Innovación con un total enfoque en el entorno de los negocios actual y las nuevas tendencias de mercado del mundo real. El proceso de enseñanza es práctico, en donde los estudiantes obtendrán herramientas clave para ser aplicadas en las diferentes organizaciones o nuevos emprendimientos.



Dirigido a

Personas con diferentes roles en la compañía, funcionarios de empresas o emprendedores que quieran obtener una visión general de la gestión de Mercadeo y la Innovación y/o actualizar sus conocimientos en estas áreas del conocimiento.

CONTENIDO

MÓDULO I

LA IMPORTANCIA DEL MERCADEO Y LA INNOVACIÓN Y EL ENTORNO DE LA ORGANIZACIÓN

1. Tendencias del mercadeo.
2. Oportunidades de negocios.
3. Importancia del mercadeo en la organización.
4. La visión del nuevo emprendedor.

Taller práctico: **Colombina**

MÓDULO II

LA GESTIÓN DE INNOVACIÓN Y EL FUTURO DE LA ORGANIZACIÓN

1. Pensamiento creativo y la innovación de cara al futuro.
2. El Design Thinking.
3. La estrategia de Océanos Azules.
4. La gestión de la innovación dentro de la empresa.

Taller práctico: **Andrés Carne de Res.**

MÓDULO III

LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LA DEFINICIÓN DEL STP (SEGMENTACIÓN, TARGET Y POSICIONAMIENTO)

1. Herramientas clave y la importancia de la investigación de mercados.
2. Métodos Cuantitativos y Cualitativos.
3. Definición del tamaño del mercado.
4. La importancia del posicionamiento.

Taller práctico: **Quala**

MÓDULO IV

LA GESTIÓN DE MERCADEO Y VENTAS

1. Alineación de los objetivos organizacionales y de mercadeo.
2. Herramientas clave del Marketing Mix.
3. Medición del mercado y sus indicadores.
4. Alineación del CRM y la proyección de ventas.

Taller práctico: **Despegar.com**

MÓDULO V

MARKETING DIGITAL

1. Introducción al mundo digital.
2. Marketing electrónico, manejo de redes sociales.
3. Planeación de la estrategia digital.
4. Community Manager.
5. Posicionamiento en buscadores y pauta digital.

Taller práctico: **Sector automotriz en Colombia.**

DOCENTES

Óscar Mejía //// Profesional en mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, magister en dirección y gerencia de empresa, de la Universidad del Rosario, consultor en mercadeo, logística y canales de distribución, experiencia en el sector de servicios, industrial y como docente en la Universidad del Rosario, Universidad Javeriana, CESA entre otras.

Andrés Rubiano //// MBA EADA, International MBA y Chengchi University en Taiwan. Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales Universidad del Rosario. Certificación en Innovation Management IXL Center Boston. Actualmente se desempeña como consultor en Innovación y logística; miembro de la Junta Directiva de Colfecar y docente en las especializaciones de Gerencia de Negocios Internacionales, Gerencia de Empresas y Gerencia de Mercadeo, en las Universidades del Rosario, Javeriana, Sabana, CESA, Universidad Católica de Guayaquil y FITAC.

Juan Carlos Briceño //// Estratega Digital con Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Mas de 12 años liderando estrategias de Marketing para empresas como Nestle, Coca-Cola, adidas, Unilever, KIA, Dafiti entre otras. Director General y Socio de Shape Marketing, representante para Colombia de POPAI - GRA (Global Retail Association).

La Universidad se reserva el derecho de cambiar a los conferencistas por motivos de fuerza mayor

