

Clínica: Claves para el marketing en empresas pymes industriales

Objetivos

- Dotar de conocimientos, herramientas y técnicas a los responsables comerciales para que pueden:
 - Comprender aspectos claves de la estrategia de una empresa industrial y la relación con las decisiones cotidianas
 - Definición de valor empresario y que decisiones están asociadas
 - Selección de marketing táctico (prensa, publicidad, Internet, exposiciones...)
 - La segmentación
 - La medición en el marketing

Dirigido para ejecutivos y empleados con responsabilidades en el marketing de la empresa

Temario

El negocio de la empresa, aspectos competitivos.

El mensaje y la estrategia

- Errores más comunes
- La cadena de valor de la empresa

Marketing estratégico

- Comprender, crear, comunicar y ofrecer valor
- Identificar oportunidades de mercado
- Diseñar y desarrollar propuestas pensadas en las necesidades del cliente

Segmentación, necesidades y beneficios.

Marketing táctico

- Las 4 P y las 4 C.

El marketing mix

- Desarrollo de un plan
- Casos y ejemplos.

Medir el marketing

Duración: 3 horas.

Metodología

Se utilizarán diferentes técnicas de exposición, juegos grupales, estudio de casos. Cada participante contará con material impreso de apoyo.

Informes e inscripción: info@carmahe.com