

Programa de
Marketing Avanzado



Los Programas Ejecutivos

La Graduate School of Business de la Universidad de Palermo tiene como objetivo contribuir al crecimiento de las empresas y sus ejecutivos mediante el diseño, desarrollo e implementación de programas de excelencia académica destinados a brindar conocimientos y herramientas a los profesionales participantes.

Cada uno de los programas ejecutivos han sido diseñados para brindar la visión, creatividad, espíritu emprendedor, pensamiento estratégico y habilidades adecuadas para el perfeccionamiento y profundización del área de especialización.

Los Programas Ejecutivos están estructurados para maximizar el intercambio de ideas entre participantes y profesores. De esta forma se descubre y se genera conocimiento, al mismo tiempo que se promueven conexiones que continuarán luego de finalizado el programa.

Programa de Marketing Avanzado



El liderazgo sostenible en marketing se centra en el desafío de descubrir oportunidades que generen ventajas competitivas y valor para el consumidor y la compañía. Para ello la innovación debe equilibrar los costos y ejecutarse eficientemente.

Los directivos de marketing encaran continuamente nuevos retos para vender sus productos y servicios. Estos desafíos son especialmente difíciles en el escenario económico actual: las estructuras de mercado y tecnologías de comunicación evolucionan, los mercados y canales de distribución son globales, los ciclos de vida del producto se acortan y la competencia es intensa y creciente.

El Programa de Marketing Avanzado brinda una sólida capacitación en habilidades y herramientas para el desarrollo e implementación de estrategias de marketing de vanguardia. Explora en profundidad los desafíos del marketing en tres niveles: mercados, segmentos y clientes. Examina las múltiples fuerzas del mercado para la creación de valor y lograr ventajas diferenciales sostenibles y verdaderas.

El Programa brinda nuevos insights sobre los actuales desafíos del marketing y otorga las herramientas, modelos y habilidades necesarias para responder mejor a los mismos. Su contenido se aplica a firmas de todos los tamaños y niveles de complejidad, desde new ventures a corporaciones globales que comercializan sus productos y servicios en el mercado business to business y business to consumer.



Objetivos y Contenidos del Programa

Objetivos

- Desarrollar una visión objetiva de la situación de la empresa y del mercado.
- Diseñar, implementar y evaluar estrategias de marketing efectivas.
- Formular planes de marketing orientados a la acción coordinando las variables de producto y marca, precio, promoción, comunicación y distribución.
- Maximizar la contribución del marketing a la performance de la empresa.
- Lograr el pensamiento estratégico para obtener ventajas competitivas.
- Alinear capacidades de la organización en función de clientes y oportunidades de mercado.
- Identificar y evaluar prácticas exitosas de marketing.

Contenidos del Programa

Marketing Estratégico:

- Estrategia militar y de negocios
- Definición y alcance de la estrategia de marketing
- Hitos en la historia de la estrategia de marketing

e-Marketing:

- Modelos de negocio
- Desintermediación
- Oportunidades de generación de valor
- e-Marketing para distintas industrias

Estrategias Avanzadas de Diferenciación, Segmentación y Posicionamiento:

- Bases de diferenciación
- Estrategias de segmentación
- Posicionamiento

Contenidos del Programa

>	Marketing Estratégico
>	e-Marketing
>	Estrategias Avanzadas de Diferenciación, Segmentación y Posicionamiento
>	Estrategias de Marketing por Tipo de Empresa
>	Marketing de Relaciones
>	Marketing Global
>	Implementación del Plan de Marketing
>	Prácticas de Empresas Exitosas de Marketing

Estrategias de Marketing por Tipo de Empresa:

- Estrategias para líderes
- Estrategias para desafiantes
- Estrategias para seguidores
- Estrategias para jugadores de nicho

Marketing de Relaciones:

- El marketing tradicional versus el CRM
- Identificación, diferenciación e interacción con los clientes
- Personalización de aspectos de comportamiento hacia el cliente
- Concepto de valor a lo largo de la vida del cliente
- Data mining
- La relación con el área de tecnología

Comunicaciones Integradas de Marketing:

- Entender aspectos de la planificación y evaluación de las comunicaciones integradas de marketing.
- Incrementar el proceso de comunicación entre las áreas.
- Creación de valor e imagen.

Implementación del Plan de Marketing:

- Acciones, programas, sistemas y políticas
- Habilidades gerenciales (interactuar, alocar, monitorear y organizar)
- El diagnóstico de los problemas de implementación
- Desafíos para el implementador

Prácticas de Empresas Exitosas de Marketing:

- Conocimiento del consumidor
- Pensamiento estratégico
- El uso de la información
- Voluntad, compromiso
- La rapidez y la sorpresa
- La cultura de Marketing en toda la empresa

Cada clase se construye alrededor de una cuidadosa selección de bibliografía, casos, discusiones e integración de las experiencias adquiridas con el fin de orientar a la gente a la acción y a aprender un modo diferente de diagnosticar para tomar decisiones.



Metodología de Enseñanza

Perfil de los participantes

El Programa de Marketing Avanzado está dirigido a:

- Directores y Gerentes de Marketing y de otras áreas relacionadas tales como: Finanzas, Producción, Ingeniería, Recursos Humanos, Ventas y Administración.
- Ejecutivos con crecientes responsabilidades en marketing, incluyendo gerentes de marca y de producto.
- Ejecutivos que tienen influencia en los procesos de toma de decisiones de la organización o cuyos trabajos requieran un conocimiento más profundo del rol del marketing, la publicidad y promoción.

Profesores

El Programa es dictado por Profesores de la Escuela de Posgrado en Negocios, especialistas en cada tema. Todos ellos desarrollan sus actividades profesionales en empresas y cuentan con amplia experiencia docente y laboral.

Metodología de Enseñanza:

Orientada a la Acción y al Desarrollo del Pensamiento Estratégico

El Programa de Marketing Avanzado se orienta a la acción, integrando la teoría y la práctica a través de metodologías de casos de Harvard y de casos desarrollados por el equipo de profesores.

Los conocimientos son aplicados a situaciones y contextos reales para maximizar el intercambio de ideas entre participantes y profesores.

Se utilizan métodos participativos individuales y grupales adecuados para quienes tienen experiencia en la administración y conducción de negocios .



Relaciones Duraderas

Los trabajos en equipo y actividades de networking, generan una sólida red de contactos y colaboración que se extiende luego de finalizado el programa. La intensidad y diseño de los programas generan beneficios personales y profesionales. Un egresado forma parte de nuestra comunidad académica para siempre.

Otras Actividades

Adicionalmente, se ofrece a los participantes la posibilidad de acceder a seminarios, conferencias y otras actividades académicas con especialistas y profesores invitados de otras universidades del país y del extranjero.

Admisión:

El programa de marketing avanzado presume un entendimiento previo de varios conceptos fundamentales de marketing.

Para participar del programa los interesados deberán llenar un formulario de aplicación y entregar la documentación solicitada.

Lugar:

Los programas ejecutivos se dictan en la sede Catalinas, ubicada en Torre Madero, Av. Madero 942, 8° y 9° piso, Ciudad de Buenos Aires.

Informes:

No dude en contactarnos para ampliar esta información o conocer a quienes serán sus profesores. Nuestro personal lo ayudará a concretar una entrevista. Podrá hacerlo por teléfono al 4964-4600, vía mail a informes@palermo.edu o bien en cualquiera de nuestros centros de informes.

www.palermo.edu/gsb



Centros de informes e inscripción:

Av. Madero 942 - 8° y 9° Piso - Catalinas - (C1106ACW)

Av. Córdoba 3501, esq. Mario Bravo - (C1188AAB)

Av. Santa Fe esq. Larrea 1079 - (C1117ABE)

Ciudad de Buenos Aires - Argentina

Tel.: (54 11) 4964-4600 | Fax: (54 11) 4963-1560

e-mail: informes@palermo.edu | www.palermo.edu

También en los shoppings Alto Palermo y Abasto.