



MARKETING

BRAND EQUITY STRATEGY

DIPLOMADO
INTERNACIONAL



FORTALECEMOS TU FUTURO

MARKETING BRAND EQUITY STRATEGY DIPLOMADO

DIRIGIDO A BRAND MANAGERS, TRADE MARKETERS, GERENTES DE MARKETING Y TODOS LOS PROFESIONALES QUE ESTÁN VINCULADOS CON EL DESARROLLO DE LAS MARCAS Y SU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO



Buscamos ser la más importante Escuela de Negocios del país que ofrezca una experiencia en formación superior de nivel ejecutivo con sello internacional, aplicando procesos de alta calidad académica que le permitirán a nuestros egresados optar por importantes cargos ejecutivos y directivos en el país, para contribuir a aumentar el valor de las organizaciones en las que se desempeñan.

El CFT UCEVALPO, de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, es una Institución de Educación Superior con el sello de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, que tiene como objetivo contribuir al desarrollo y plena realización de los alumnos, comprometido con la formación de profesionales íntegros, de alto nivel técnico y con sentido social.

OBJETIVOS



Identificar la importancia de las estrategias de marketing para el desarrollo de acciones comerciales que permitan la fidelización y el fortalecimiento de la cartera de clientes.

01



Desarrollar las herramientas de conocimiento de la migración de valor de los clientes y constantes satisfactores adecuados a las necesidades.

02



Evaluar la importancia y desarrollo del plan de marketing rentable y equilibrado en el portfolio de productos.

03



Conocer las aplicaciones modernas de tecnologías de la información para el desarrollo de estrategias e-Business.

04



CARGA HORARIA

		HORAS TEÓRICAS	HORAS PRÁCTICAS	HORAS TOTALES
MÓDULO I	Gestión Estratégica	12	10	22
MÓDULO II	Marketing Estratégico y Brand Equity	12	10	22
MÓDULO III	Marketing Aplicado	12	10	22
MÓDULO IV	Investigación de Mercados	12	10	22
MÓDULO V	Presupuesto de Marketing	12	10	22
MÓDULO VI	E-Business	12	10	22
MÓDULO VII	Marketing y Retail	12	10	22
MÓDULO VIII	Control de Gestión Estratégico	12	10	22
TOTALES		96	80	176

METODOLOGÍA

Teórica y práctica, con énfasis en instalar capacidades de análisis y uso correcto de aplicación de herramientas propias de gestión de cada área.

Se busca la convergencia de conocimientos, aplicación, análisis y correcta toma de decisiones, con ayuda de casos reales y prácticos.

Los profesores, además de presentar el marco teórico y conceptual de las temáticas establecidas en los contenidos de cada módulo, asumen el rol de facilitadores del aprendizaje a través de la orientación y

supervisión de los trabajos prácticos a desarrollar de manera grupal por los alumnos.

Como apoyo al proceso de aprendizaje, el alumno dispondrá de todo el material teórico con los ejercicios para cada módulo, lo cual le permitirá tener al final del diplomado, un compilado de casos prácticos e información cercana a la realidad empresarial contingente.

MÓDULOS

1 GESTIÓN ESTRATÉGICA

Identificar y aplicar las herramientas fundamentales de la gestión estratégica moderna, para lograr un alto grado de sustentabilidad en las operaciones de la organización.

2 MARKETING ESTRATÉGICO Y BRAND EQUITY

Conceptos de construcción de valor para las marcas, conceptos y estrategias de análisis de insights para generar propuesta de valor. Portrait de consumidores.

3 MARKETING APLICADO

Función de las nuevas variables aplicadas al marketing. Diseño de planes Go To Market. Clientización. C.R.M. Estrategia Relacional. Costos de Clasificar el Mercado.

4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Metodología de Investigación. Objetivos y Alcances de la Investigación de Mercados. Sistemas de Muestreo. Instrumentos de Recopilación de Datos. Análisis de la Información y Conclusiones. Redacción del Informe Final.

5 PRESUPUESTO DE MARKETING

Proyecciones de ventas, inversión de marca y análisis de rentabilidad de negocios sustentables en el largo plazo.

6 E - BUSINESS

Herramientas de Investigación en Internet. Definición de la Plataforma Digital. Desarrollo de una Estrategia de Social Media. Aplicación de Sistemas Comerciales On-line. Business Performance.

7 MARKETING Y RETAIL

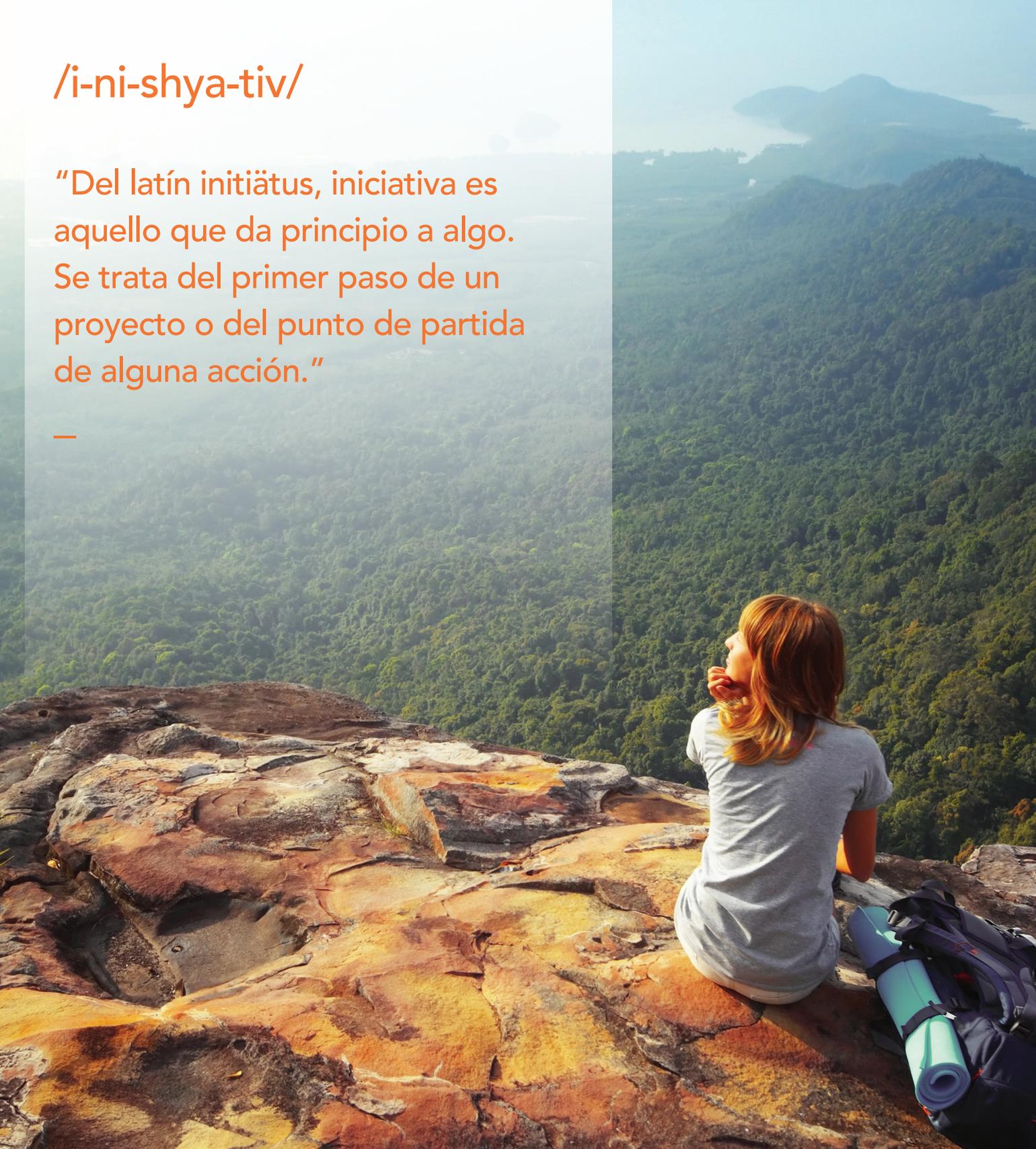
Marketing en el Punto de Venta. Claves del Merchandising. Aspectos Físicos de la Locación. Niveles de Impacto Psicológico. Importancia de Marcas y Envases. Financiamiento y Gestión de Crédito.

8 CONTROL DE GESTIÓN ESTRATÉGICO

Identificar los elementos y variables claves del sistema de control y su importancia en la empresa.

/i-ni-shya-tiv/

“Del latín *initiätus*, iniciativa es aquello que da principio a algo. Se trata del primer paso de un proyecto o del punto de partida de alguna acción.”



10 RAZONES PARA ELEGIR NUESTRO DIPLOMADO



- 1 Desarrollo de un programa formativo del más alto nivel internacional.
- 2 Enfoque en el aprendizaje efectivo de los alumnos.
- 3 Profesores con reconocido prestigio internacional.
- 4 Certificación internacional con el CFT de la UCEVALPO.
- 5 Networking permanente con altos ejecutivos del país.
- 6 Desarrollo de un plan integral aplicable a sus empresas.
- 7 Entrega de nuevas herramientas para la gestión empresarial efectiva.
- 8 Certificación Internacional en Chile.
- 9 Co creación de conocimientos para el fortalecimiento de las competencias profesionales.
- 10 Programa de acompañamiento personalizado de los alumnos.