



Formación Continua



DIPLOMADO >>

TRADEMARKETING Y BRANDING



Modalidad Virtual

El desarrollo vertiginoso de los mercados ha creado la necesidad en las empresas de tener personal especializado en el área del manejo de la marca y de la distribución óptima de los productos en los puntos de venta (PDV), ya que existe una mayor oferta y competencia en el entorno, por eso las personas relacionadas al área comercial deben entrenarse y capacitarse en mecanismos apropiados que le permitan gestionar un proceso de presencia de la marca en los canales de distribución.

Estas herramientas comerciales deberán permitir el desarrollo exitoso en dos áreas la marca y la logística de la empresa, estos mecanismos permitirán identificar la mejor forma de hacer frente a situaciones comerciales de mercado.



OBJETIVO GENERAL

Fortalecer capacidades a través de la transferencia de herramientas modernas de trademaking y branding.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los participantes tendrán los enfoques, habilidades y herramientas para:

- Definir conceptos y principios nuevos del marketing moderno y plantear nuevas estrategias.
- Manejar las estrategias y herramientas de branding más adecuadas de acuerdo a cada mercado.
- Comprender los distintos elementos que se tienen en el marketing tradicional y el manejo logístico de los productos.
- Describir las diferencias con el marketing y gestión de la marca.
- Valorar la importancia de una correcta determinación de la estrategia de trademaking.
- Definir las distintas alternativas de distribución que se pueden dar en el mercado.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a servicio de internet.
- Auriculares.

DIRIGIDO A

Empresarios, gerentes y ejecutivos de las industrias de productos y servicios interesados en entender las estrategias y las tendencias de la mercadotecnia y gestión logística, tanto para productos masivos, industriales y servicios.

Profesionales que trabajan en diferentes áreas de las empresas y requieren tomar decisiones a partir de la gestión de los datos con tecnologías modernas.

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Trademarketing

- Importancia del trademarketing.
- Definición de trademarketing.
- Elementos estratégicos del trademarketing.
- Estrategias de trademarketing.

Módulo 2:

Gestión del merchandising

- Comprensión del cliente.
- Introducción al merchandising.
- Elementos estratégicos de exhibición.
- Importancia del merchandising en la empresa.

Módulo 3:

Introducción al branding

- Definición del branding.
- Características del branding.
- Entendimiento de la marca.
- Valor estratégico del branding.

Módulo 4:

Logística y supply chain management

- Qué es la logística.
- Elementos del supply chain management.
- Estrategias de la logística.

Módulo 5:

Estrategias de branding

- Programas de branding.
- Diseño de la marca.
- Elementos estratégicos del branding.

Módulo 6:

Activaciones de marca y gestión promocional en el PDV (ATL y BTL)

- Elementos de Activaciones de marca.
- La promoción como un proceso de ventas.
- Planeación de la campaña de activación.
- Fases de implementación de promociones en el PDV.

Módulo 7:

Planificación de trademarketing y branding

- Plan de trade marketing.
- Elementos importantes.
- Planificación efectiva.
- Desarrollo del plan de marketing.
- Desarrollo de distintas estrategias de ATL y BTL.

PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

DIRECTOR ACADÉMICO

CHRISTIAN FORONDA QUIROGA M.S.C

Máster of Business Administration MBA,
Especialización en Marketing
Universidad Adolfo Ibáñez - Escuela de Negocios
de Valparaíso - Chile.

Docente y consultor en marketing y ventas de la
UPB



CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: Cinco meses. 450 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de *"Diplomado en Trademarking y Branding"*.

Solicite información actualizada referida a precio, descuentos, planes de pago, plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



METODOLOGÍA

El régimen de estudios está dividido en siete materias/asignaturas. Cada materia se ejecutará de acuerdo al cronograma académico y tendrá una duración total de tres semanas (dos de clases y una de descanso).

Se aplicará una metodología de transferencia de conocimientos participativa virtual con las siguientes características:

Clases en Salas de Videoconferencias

- Contamos con una sala de videoconferencias, en la se realizarán las clases en vivo y el(la) alumno(a) podrá interactuar con el(la) docente.
- Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases.
- La aplicación para participar en la sala de videoconferencias es amigable y sencilla de manejar.
- Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en el aula virtual.

Plataforma Virtual para el Aprendizaje

El(la) alumno(a) accederá a un aula virtual que contará con el material digital del curso y material de lectura/apoyo. El(la) alumno(a) participará de acuerdo a su disponibilidad (dentro los límites de tiempo de duración de la materia y los criterios de evaluación).

La metodología de enseñanza incluye: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.



Management System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 675 88819

✉ mzambrana@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu