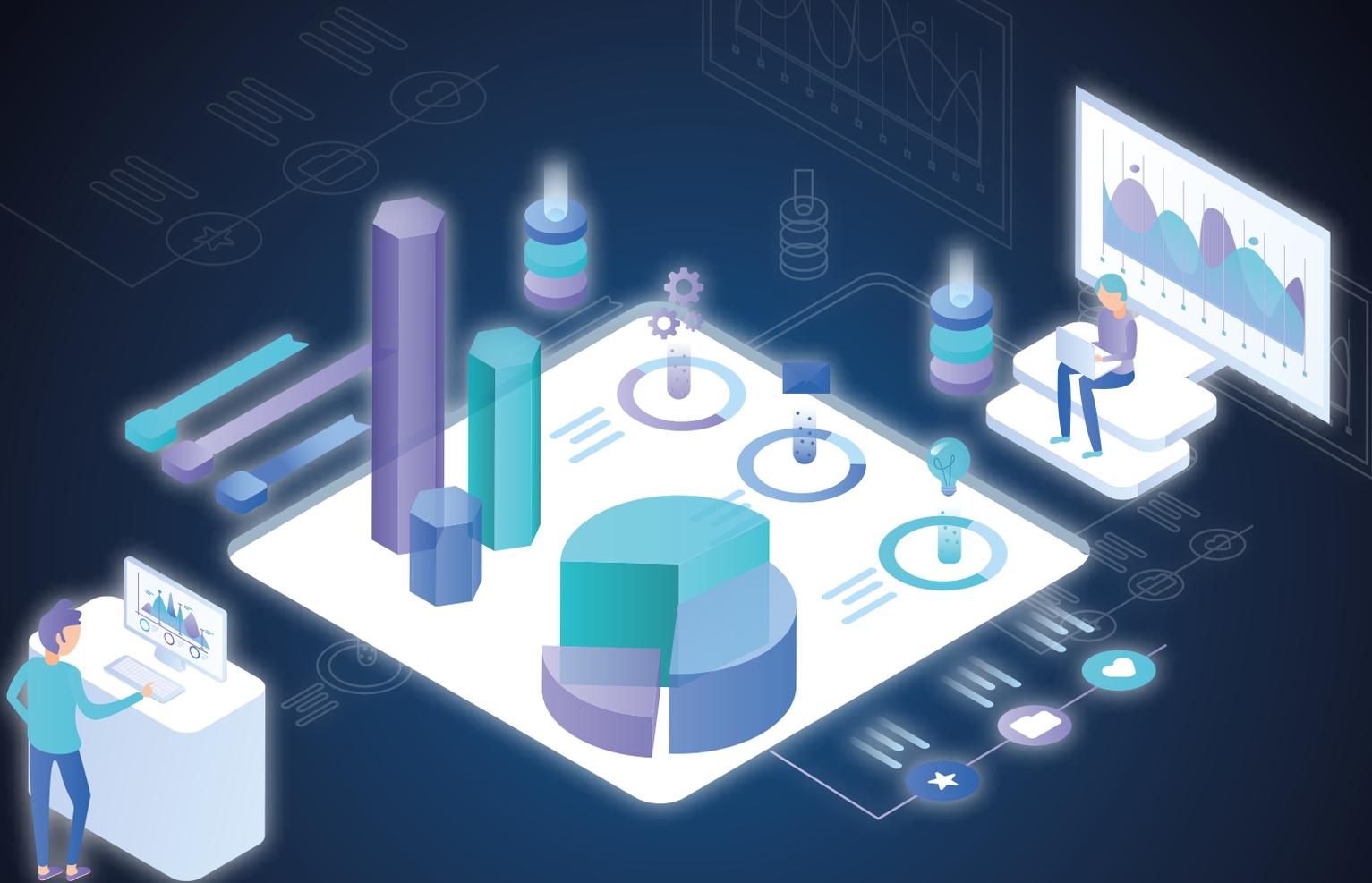




Centro de
Marketing
Industrial

www.cmiuchile.com

CONCEPCIÓN



DIPLOMADO MARKETING ESTRATÉGICO E INNOVACIÓN B2B

DIPLOMADO MARKETING ESTRATÉGICO E INNOVACIÓN B2B

PROGRAMA



Académico

Andrés Vidal Iluffi

Director Centro de Marketing B2B
Universidad Chile
Director Diplomado
Ingeniero Comercial
Universidad de Concepción
MBA Universidad de Chile

www.cmiuchile.com

- Introducción Innovación y Marketing B2B
- Análisis Situacional
- Identificación oportunidad de innovación.
- Tendencias en Modelo de Negocios.
- Liderazgo y Equipos de Trabajo (Creatividad e innovación)
- Desde la Estrategia a la acción: Definición de Desafíos.
- Segmentación y Posicionamiento
- Cadena de Valor Ampliada.
- Design Think y Elevator Pitch
- Taller de expresión Corporal: Comunicación no verbal.
- The Customer Development Model (Rel B2B)
- Customer Experience
- Método de Comunicación Omnicanal.
- Business intelligence y Neuromarketing
- Marketing MIX
- Sistema desarrollo de nuevos productos y/o servicios (EMI)
- Lanzamiento de productos y/o Servicios
- Plan de Marketing (KPI/GANTT/PPTO)
- Presentación Proyecto de Marketing e Innovación.

FEN U. CHILE
Diagonal Paraguay 257
Torre 26 Piso 9 Oficina 905
Santiago, Chile



DETALLE PROGRAMA

MÓDULO

DOCENTE

Introducción (21 Horas)	Docente
Bienvenida e Introducción al Programa. Objetivos-Metodología-Resultados de Aprendizaje	Andrés Vidal Iluffi
Introducción Innovación y Marketing B2B	
Análisis situacional	
Cadena de Valor ampliada	
Diseño Estrategia (30 Horas)	Docente
Liderazgo y Equipos de Trabajo (creatividad e Innovación).	Eduardo Águila
Desde la estrategia a la acción: Definición de Desafíos	Andrés Vidal Iluffi
Avance 1 proyecto	Andrés Vidal Iluffi
Tendencias e Innovación en modelos de negocios	Juan Sosa
Identificación oportunidades de innovación	Juan Sosa
Segmentación y Posicionamiento	Juan Sosa

DETALLE PROGRAMA

MÓDULO	DOCENTE
Modelos de Gestión en Marketing e Innovación en contextos B2B (54 horas)	Docente
Design Think y Elevator Pitch	Andrea Valdebenito
Taller de Expresión Corporal: Comunicación no verbal	Valentina Toro
The Customer development model (Rel B2B)	Andrés Vidal Iluffi
Avance 2 Proyecto	
Customer Experience	Andrea Valdebenito
Método de Comunicación Ominical	Javier English
Business Inteligence y Neuromarketing	Mildred Henríquez
Pricing	Francisco Díaz
Sistema de Desarrollo de nuevos productos y/o servicios (EMI)	Carolina Valdebenito
Lanzamiento de Productos o Servicios	Juan Sosa
Plan de Marketing e Innovación (18 horas)	Docente
Taller Plan de Marketing e Innovación	Andrés Vidal Iluffi
Taller Plan de Marketing e Innovación	Juan Soza
Presentación Proyectos de Marketing e innovación	Andrés Vidal / Juan Sosa Andrea Valdebenito

(*123 horas)

DIPLOMADO

MARKETING ESTRATÉGICO E INNOVACIÓN B2B

Fecha | Horario



Viernes

14.00h.^a
18.30h.

Sábados

09.00h.^a
14.00h.

Calendario

Mes 1

Semana 1

Viernes : Inicio.

Sábado : Introducción Innovación y Marketing B2B.

Semana 2

Viernes : Análisis Situacional.

Sábado : Identificación oportunidad de innovación.

Mes 2

Semana 3

Viernes : Tendencias en Modelo de Negocios.

Sábado : Liderazgo y Equipos de Trabajo (Creatividad e innovación).

Semana 4

Viernes : Desde la Estrategia a la acción: Definición de Desafíos.

Sábado : Segmentación y Posicionamiento.

DIPLOMADO

MARKETING ESTRATÉGICO E INNOVACIÓN B2B

Mes 3

Semana 5

- Viernes : Cadena de Valor Ampliada.
Sábado : Design Think y Elevator Pitch.

Semana 6

- Viernes : Taller de expresión Corporal: Comunicación no verbal.
Sábado : The Customer Development Model (Rel B2B).

Mes 4

Semana 7

- Viernes : Customer Experience.
Sábado : Método de Comunicación Omnicanal.

Semana 8

- Viernes : Business intelligence y Neuromarketing.
Sábado : Marketing MIX.

Mes 5

Semana 9

- Viernes : Sistema desarrollo de nuevos productos y/o servicios (EMI).
Sábado : Lanzamiento de productos y/o Servicios.

Semana 10

- Viernes : Plan de Marketing (KPI/GANTT/PPTO).
Sábado : Presentación Proyecto de Marketing e Innovación.

DIPLOMADO MARKETING ESTRATÉGICO E INNOVACIÓN B2B

Valor Nominal

125 UF

30% Descuento Pronta Inscripción.

Contacto

Angélica Henríquez

contacto@cmiuchile.com

ahenriquez@unegocios.cl