

WORKSHOP: Marketing Industrial, Precisión Estratégica y Resultados a Corto

**Martes, 15 de marzo de 2016 – 18:00 a 21:00 h.
Miércoles, 16 de marzo de 2016 – 18:00 a 21:00 h.
Lugar: Facultad de CCEE y Empresariales de Bilbao**

La reflexión estratégica de carácter práctico e inmediato que nos dirija a focos de mayor convertibilidad y volumen de negocio, así como la ejecución comercial técnica y profesional, son dos ámbitos de obligada adopción para toda empresa industrial.



PONENTE: Asier de Artaza Azumendi

CURRÍCULO PONENTE: Asier de Artaza Azumendi es Licenciado en Empresariales, Máster en Consultoría de Empresas, Máster en Negocios Digitales, Mediador Mercantil y en la actualidad cursa el último año de la carrera de Psicología. Es experto en Marketing Estratégico Industrial, Desarrollo de Negocio (marketing y ventas) y Psicobusiness (psicología aplicada a la obtención de resultados empresariales) además de conferenciante y docente en escuelas de negocios e instituciones. Su experiencia de más de 15 años en alta dirección y de 20 años en el ámbito comercial, en diferentes puestos directivos y sectores, son garantía de una formación rica en experiencias, técnicamente rigurosa, práctica y sobre todo, transformadora. En la actualidad dirige su propia empresa **yes.** especializada en estrategia, desarrollo de negocio y de personas para empresas industriales.

<http://www.linkedin.com/in/asierdeartaza> y <http://www.yesmanagement.es>

OBJETIVO DEL CURSO:

Visualizar un esquema global de la gestión de marketing necesaria para maximizar los resultados en la empresa industrial: desde la reflexión y decisiones estratégicas a una dirección y ejecución práctica de calidad.

METODOLOGÍA:

- Utilizando un caso real como hilo conductor, y enriqueciendo la exposición con diferentes modelos de negocio industriales, se hará un desarrollo global de los pasos que se han de seguir para la correcta planificación del marketing estratégico y ejecución comercial de la empresa industrial.
- El ámbito de las personas externas (clientes) e internas (empleados) estará presente en toda la exposición para dotar de un fondo cualitativo e innovador al conocimiento.
- Se presentarán y utilizarán distintas herramientas de gestión para el de análisis, priorización y toma de decisiones.

- Todo ello en un enfoque práctico y lenguaje cercano con el objetivo de que los asistentes obtengan la capacitación necesaria para poder implementar inmediatamente en su gestión los conocimientos adquiridos.

ABSTRACT:

MÓDULO 1: APUNTANDO CON PRECISIÓN (Martes, 15 de marzo)

Repaso estratégico y de políticas de marketing

- Estrategias y Objetivos Corporativos. Alineación y Sensibilización:
 - Eje director para las personas (internas).
 - Estrategias de cartera producto-mercado, de crecimiento y competitivas.
- Estrategias de segmentación y posicionamiento:
 - Decisión crítica, desde las personas (externas).
- Offering Industrial:
 - Propuesta de valor – Producto ampliado.
 - Comportamiento de compra - Configuración de la Oferta.
- Estrategias de marketing funcionales.

MÓDULO 2: ACERTANDO Y CONVIRTIENDO EN NEGOCIO REITERADAMENTE (Miércoles, 16 de marzo)

Dirección y Ejecución Comercial Integral

- Dirección de Ventas:
 - Organización de venta directa (Key Account Management) y resultados
 - Estrategia de canales
- Soporte en la venta y herramientas de promoción:
 - El Funnel de ventas y actuaciones por cada estadio.
 - Branding y persuasión estructurada y multicanal.
- Gestión comercial con cliente:
 - Calidad de las técnicas de venta, relacional, cross selling, referencial marketing.

MENCIÓN ESPECIAL: LAS PERSONAS FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO

Factor Persona y Diseño Organizacional, orientados a la estrategia de mercado como vía de maximización de resultados.

LUGAR:

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Aulas B (Planta Baja del Edificio de Despachos de Profesores)

IMPORTE:

Asociados del Máster de Marketing y del Máster de Gestión: 60€

No asociados: 85€

INSCRIPCIONES:

Mandar un mail a info@asociacionmarketing.com con vuestro nombre y apellidos referenciando "*inscripción workshop marketing industrial*" en el asunto.