

ESTRATEGIAS DE BRANDING Y POSICIONAMIENTO



INCAE Business School

- Escuela de Negocios líder de América Latina *Financial Times 2020*.
- Escuela Transformadora | *Evaluación de Impacto Positivo Foro Económico Mundial, Davos 2020*.
- INCAE Business School forma parte del 2% de las Escuelas de Negocios a nivel global que cuenta con las cuatro acreditaciones de excelencia académica más importantes del mundo: AACSB, AMBA, EQUIS, SACS.



Aplica tu creatividad a la construcción de marcas

Los cambios que ha traído la digitalización han modificado sustancialmente el escenario competitivo en que las marcas se construyen y desarrollan. Sin embargo, las oportunidades vienen acompañadas de desafíos: Actualmente, es fácil que una marca exitosa se vuelva irrelevante en poco tiempo.

Para desenvolverse en ese entorno complejo, los mercadólogos necesitan conocer los procedimientos de construcción y posicionamiento de marcas en la era digital –conviene recordar que las marcas son uno de los grandes activos de las empresas ganadoras–. También deben ser capaces de crear propuestas de valor acordes con los distintos tipos de clientes y canales de comunicación. Esto les da las armas necesarias para proponer estrategias que se adapten a cada contexto específico.

El programa Estrategias de Branding y Posicionamiento incorpora conceptos y teorías que permiten desarrollar estrategias adecuadas de marketing. Los participantes trabajarán en actividades individuales y grupales, así

como en un proyecto final que consiste en elaborar la estrategia de lanzamiento de un producto o una marca.

Conoce las herramientas del branding y el posicionamiento digital y aporta una visión competitiva para la construcción de marcas.







Destacados del programa

Este certificado de INCAE comprende:

- Casos centrados en experiencias y desafíos del mundo real.
- Entrevistas con ejecutivos invitados, los cuales comparten su experiencia en la ejecución de decisiones estratégicas dentro de sus organizaciones.

Perfil del participante

Este programa está diseñado para:

- Personas directamente relacionadas con las actividades de marketing de una empresa.
- Profesionales responsables de desarrollar y mantener la dirección estratégica de los departamentos de marketing y / o comerciales.
- Miembros de grupos de liderazgo que interactúan diariamente con equipos funcionales relacionados con el marketing, como ventas, relaciones públicas, servicio al cliente y desarrollo de productos.
- Profesionales interesados en conocer las bases del big data.



Profesor

Luciano Ciravegna, Ph.D.

**Profesor de INCAE en políticas,
negocios internacionales
y estrategia corporativa.**

Como consultor independiente, Ciravegna realizó trabajos de competitividad y desarrollo de clusters en Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Brasil, Colombia e Italia.

Estudió Historia Económica en la London School of Economics, cuenta con una Maestría en Administración Pública de la Universidad de Oxford y un doctorado de la London School of Economics.



En este certificado aprenderás a:

- Utilizar las herramientas de Segmentación, Targeting y Posicionamiento (STP) en el análisis de posicionamiento e identificación de canales de distribución, para utilizarlas en diferentes tipos de industrias.
- Aplicar el concepto de ADN de marca para evaluar su relación con la propuesta de valor, construir y sostener la fidelidad de los clientes, así como para extender la marca y lanzar nuevos productos.
- Relacionar el ADN de marca con el marketing enfocado a clientes para adaptarlo a diferentes segmentos y construir un poderoso ecosistema omnicanal de marca.
- Distinguir los retos y oportunidades del mercadeo disruptivo, mercadeo BoP* y marcas DTC** para desarrollar una estrategia adecuada de posicionamiento.

*El Marketing BoP es un concepto dirigido a una nueva clase social cada vez mayor -que no es más que la «antigua» y extinta Clase Media- que ahora habita en la base de la pirámide social (Bottom of the Pyramid).

**El modelo DTC permite controlar el storytelling de la marca y enviar sus mensajes directamente a sus clientes para establecer relaciones más duraderas con el consumidor.

Plan de estudios

Semana 0	Semana de orientación
Semana 1	STP I: Propuesta de valor y posicionamiento
Semana 2	STP II: Segmentación y <i>targeting</i>
Semana 3	B2B marketing y uso de canales
Semana 4	Customer centricity y ADN de marca
Semana 5	<i>Buyer persona</i> y mercadeo para BOP
Semana 6	<i>Blue ocean marketing</i>
Semana 7	<i>Direct to customer brands</i>

Tu viaje de aprendizaje

Este certificado te ofrece:



- Una semana de orientación.



- Contenidos en español.



- Plan y objetivos de aprendizaje semanales.



- Contenido y recursos de medios, incluyendo videos de profesores y expertos.



- Red entre pares y retroalimentación.



- Soporte interactivo de un líder experto.



- Discusiones sobre experiencias y desafíos del mundo real.



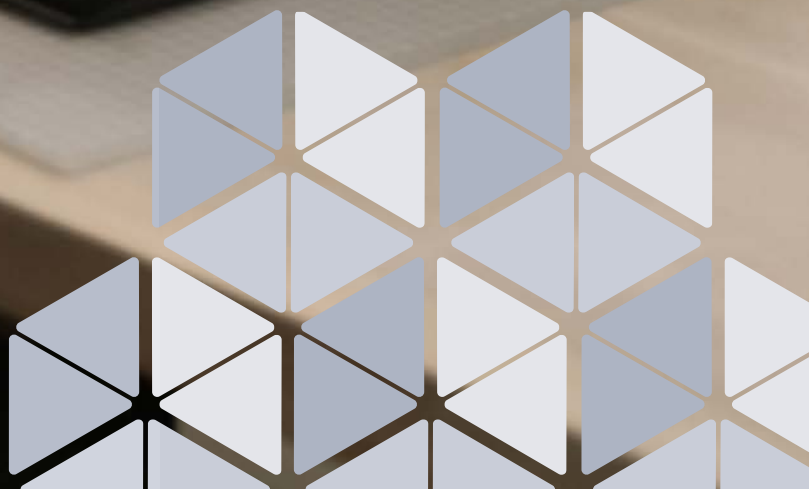
- Tareas semanales orientadas a poner en práctica los conceptos aprendidos.



- Proyecto final que consiste en elaborar una estrategia de lanzamiento/relanzamiento de una nueva marca o producto.







#INCAEexperience

Nuestro enfoque de aprendizaje basado en la investigación y la innovación le ha permitido a INCAE ocupar un lugar prominente entre las Escuelas de Negocios de la región y del mundo, y ofrecer a nuestros graduados una experiencia de formación de alta calidad.

INCAE Business School garantiza la máxima calidad académica en cada uno de sus programas, realiza investigación experta enfocada en América Latina, y ofrece contenidos académicos que responden a las demandas y retos que presentan los nuevos modelos de negocio en un entorno altamente cambiante y competitivo.

Nuestra experiencia y posicionamiento global nos permiten entregar contenidos internacionales, globalmente reconocidos y aplicables localmente, a través de un equipo docente de altísima calidad, experiencia académica y práctica profesional en entornos públicos y privados.

Nuestro objetivo es formar ejecutivos que se conviertan en generadores de valor y promotores de modelos empresariales sostenibles que contribuyan al desarrollo social y económico de la región.

Beneficios para el alumno



Capital intelectual

- Educación global.
- Plan de estudios riguroso y aprendizaje experiencial.
- Profesores mundialmente reconocidos.
- Aulas globalmente conectadas.
- Círculos de aprendizaje entre pares.
- Formación para la acción: aprender haciendo.



Capital de marca

- Certificado de estudios expedido por INCAE Business School, Escuela de Negocios líder en América Latina, de acuerdo con el *ranking* del *Financial Times*.



Capital social

- Creación de nuevas redes de relaciones a través de la interacción entre pares de distintas regiones de habla hispana.
- La experiencia de aprendizaje se enriquece al interactuar con participantes de diversas industrias, perfiles y trayectorias profesionales.



Capital de carrera

- Potenciación del aprendizaje y el crecimiento profesional a través de nuestras sofisticadas herramientas y metodologías.
- Aprende, mientras trabajas.
- Destaca, toma la delantera.

Cómo funciona



1

Ingresa a la plataforma

Canvas es la plataforma de aprendizaje que utilizamos por su facilidad de uso, accesibilidad, confiabilidad y porque, al albergar el contenido en la nube, te permite acceder desde donde te encuentres.

Después de inscribirte y efectuar el pago del curso, recibirás un correo de bienvenida para comenzar tu certificado.



2

Aprende en línea

El tablero principal de la plataforma muestra los contenidos, tareas y *webinars*.

Todos los materiales de los módulos están en un solo lugar y puedes acceder a ellos desde cualquier dispositivo.



3

Cumple con todas las entregas

Con la ayuda del líder del curso, y mediante anuncios y recordatorios, podrás mantenerte al día con tus entregas.

Es recomendable contemplar un mínimo de entre cuatro y seis horas semanales de dedicación al curso, aproximadamente.



4

Logra tu meta

Al terminar el plan de estudios tendrás una perspectiva más amplia y profunda sobre cómo hacer el *branding* y el posicionamiento de tu marca.

Certificado

Todos los participantes que concluyen satisfactoriamente el programa reciben un Título Verificado de conclusión de estudios respaldado por INCAE Business School.



COSTO

1,595 USD

DURACIÓN

8 semanas
4-6 horas por semana

Pagos flexibles disponibles





#1

Escuela de Negocios
en Latinoamérica
The European 2019

#1

MBA de Centro
y Sudamérica
QS Global MBA Ranking 2021

#1

EMBA de Latinoamérica
y #79 del mundo
Financial Times 2021

#1

en Mujeres
Participantes
Financial Times 2022

#2

Participantes
Internacionales
Financial Times 2022

#18

en el mundo en
Educación Ejecutiva
Financial Times 2022

INCAE Business School forma parte del 2% de las Escuelas de Negocios a nivel global que cuenta con las cuatro acreditaciones de excelencia académica más importantes del mundo: AACSB, AMBA, EQUIS y SACS

Fundada con apoyo de Harvard Business School, en 1964, la misión de INCAE es formar líderes en administración de negocios comprometidos con el desarrollo integral de América Latina. Pionera en el lanzamiento de maestrías y programas abiertos para el desarrollo de la competitividad, la sostenibilidad y el progreso. Ha formado a más de 17,300 estudiantes y tiene acuerdos de colaboración con Harvard Business School Online, MIT Executive Education, Yale University, Cornell University, Michigan University, la Universidad de Virginia y Babson College, en Estados Unidos; así como con Mannheim Business School, ESCP Europe y ESADE, en Europa.

En 2020, INCAE Business School firma una alianza estratégica con Emeritus para lanzar la oferta más innovadora de programas en línea en América Latina, con la misma calidad académica e innovación que le han permitido ser la Escuela de Negocios líder de América Latina, de acuerdo con el *Financial Times*.

La alianza INCAE-EMERITUS marca un hito en los programas de educación ejecutiva en línea de la región. Mientras que INCAE se enfoca en el desarrollo de cursos de frontera con la máxima calidad académica y énfasis en la realidad latinoamericana, Emeritus aporta su amplia experiencia en diseño curricular en línea y la infraestructura tecnológica para garantizar la mejor experiencia de aprendizaje.