



INCAE
BUSINESS SCHOOL

Executive
Education

STRATEGIC MARKETING

STRATEGIC MARKETING PARA LA ERA DIGITAL

Inicio:

Del 13 al 24 de noviembre de 2023

Modalidad: ONLINE En Vivo

Inversión: USD \$2,800

PROGRAMAS OPEN

STRATEGIC MARKETING

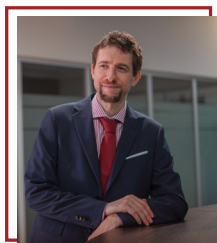
PARA LA ERA DIGITAL

La transformación digital ha cambiado completamente las relaciones entre clientes y marcas, introduciendo múltiples puntos de contacto y canales de comunicación. En este contexto, el cliente ha ido adquiriendo un mayor protagonismo y por ende busca más interacción con las marcas.

Por su lado, las empresas enfrentan el reto de escuchar a los clientes actuales y potenciales, interactuar con ellos y desarrollar estrategias de mercadeo que sean Customer Centric sin perder la coherencia de su ADN de marca.

Este curso se enfoca en el Brand Management en la era digital y su contexto omnicanal, explorando su aplicación para la **adquisición de nuevos clientes y la fidelización en clientes existentes.**

DIRECTOR ACADÉMICO



**Luciano
Ciravegna**
Ph.D. London
School of Economics



BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE



Obtenga el conocimiento del manejo de marcas en el contexto multicanal.

Adquiera herramientas para medir el costo beneficio de adquisición y fidelización de clientes.

Aprenda a usar datos e indicadores para medir y evaluar la efectividad de sus campañas en distintos canales de comunicación.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



Aprender a articular una estrategia de mercadeo basada en datos (data-driven).

Desarrollar una actitud crítica y analítica para dirigir con éxito equipos de marketing.

Brindar las herramientas teóricas y prácticas necesarias para el desarrollo e implementación de estrategias de marketing en el contexto digital.





CRONOGRAMA

CONTENIDO DEL PROGRAMA:

SESIÓN 1

- ✚ Estrategia de posicionamiento en el mercadeo omnicanal

SESIÓN 2

- ✚ Mercadeo customer centric: Buyer personas
- ✚ Customer Journey Maps

SESIÓN 3

- ✚ Marketing analytics – medir la eficiencia de los canales de mercadeo

SESIÓN 4

- ✚ Desarrollo de nuevos nichos de mercado: océanos azules y el mercadeo disruptivo

SESIÓN 5

- ✚ Del mercadeo, a las ventas, a la fidelización del cliente en la era digital

SESIÓN 6

- ✚ Customer acquisition, customer retention y customer lifetime value

SESIÓN 7

- ✚ Cierre: Proyectos aplicados

¿SABÍAS QUÉ?

NETWORKING



Los programas ejecutivos de INCAE Business School te permitirán ampliar tus conceptos, relacionarte con otros profesionales y tomar decisiones gerenciales acordes a un mundo globalizado.

Mediante el Networking, podrás relacionarte, aprender y trabajar con profesionales experimentados de más de 15 nacionalidades, así como con expertos, empresarios e invitados de clase mundial. Con compañeros de 15 países, los ejecutivos y dueños de empresas destacan la red de contactos que les proporciona el programa.

RANKINGS

#1

Escuela de Negocios en Latinoamérica.
The European 2019

#1

En el mundo en participantes mujeres
Financial Times 2020

#1

Participantes internacionales y diversidad de la facultad
Financial Times 2020

#1

EMBA de Latinoamérica y #51 del mundo
Financial Times 2020

#1

MBA de Centra y Sur América
QS Global MBA Ranking 2021



INCAE
BUSINESS SCHOOL

Executive
Education

CONTACTO

Verónica Caldera

Portfolio Manager - Executive Education

✉ veronica.caldera@incae.edu

☎ WhatsApp: +(506) 7019-2399