Taller de formación de consultores en Marketing Nivel II

Taller de formación de consultores en Marketing Nivel II, evento que fue organizado por primera vez por APEM bajo la dirección de **Fernando Zelada Briceño**, Director Técnico de **Mercadeando S.A**, consultor y conferencista local e internacional experto en Marketing Estratégico, esta vez regresa con más fuerza con el nivel 2!!!! Así es #MarketingLovers. Les cuento que el primer taller lo llevé hace unos años y realmente fue un éxito, aprendí mucho más y me llevé una experiencia increíble ya que no sólo aprendí de Fernando sino que además nos hicimos muy buenos amigos.

En lo personal puedo dar fe de este taller ya que te dará una visión global y aterrizada del mercado nacional y sobretodo el hecho de cómo aplicar estrategias en el ámbito local respecto a una completa estrategia de Marketing. Quiero dejar, a través de este post, los TDR para que tengan mayor info y puedan inscribirse quienes deseen hacerlo. Asimismo, toda coordinación y demás detalles pueden hacerlo directamente con **Ana Lucía Alva al email analucia.alva@mercadeando.com y a los números de teléfono (511) 242 9676 y/o (511) 242 9608.**

TDR del Taller:

1. Dirigido a:

Profesionales de administración de negocios y/o Marketing que hayan cursado y estén certificados en el Taller de Formación de Consultores en Marketing Estratégico Nivel I en cualquier de las 3 promociones que cursaron dicho programa.

Lo anterior es ***requisito indispensable***, no se aceptarán matrículas de alumnos que no puedan acreditar haber cursado el Nivel I.

Es altamente sugerible que los participantes repasen todo su material de contenidos desarrollado en el Nivel I para poder empalmar en mejores condiciones de aprendizaje a este Nivel II.

2. Restricciones de Participación:

Debido a la alta especialización del Taller, se tiene previsto trabajar con un ***máximo de 25 participantes***, los cuales serán listados en estricto orden de matrícula (entendiendo el llenado de la Ficha de Inscripción y el pago correspondiente.

Agradeceremos tomar en consideración lo mencionado pues la restricción señalada es inamovible. En caso de no alcanzar los 20 cupos mínimos, la empresa se reserva el derecho de reprogramar la ejecución del Taller, respetando la devolución los pagos que se hubieran ejecutado.

3. Antecedentes:

La Auditoría Comercial ® es una metodología de evaluación de Marketing desarrollada por Mercadeando S.A., que permite en un tiempo relativamente corto, tomar una radiografía participativa de la gestión comercial de la empresa, identificando puntos críticos en función a cada línea de productos, sector de negocios y segmento de mercado objetivo, a partir de lo cual el empresario puede desarrollar estrategias de alto impacto para mejorar sus ventas y/o alcanzar sus objetivos comerciales.

En el Taller de Formación de Consultores Nivel I, el enfoque se concentró en sensibilizar a los Consultores sobre la realidad del mercado del Marketing en el Perú, establecer parámetros y lineamientos estratégicos para su labor de consultoría, y transferencia de una set de 12 herramientas MicroMarketing ®, las que resuelven demandas sintomáticas de los empresarios de manera ordenada y sistematizada.

En este Taller Nivel II, haremos la transferencia de la metodología Auditoria Comercial 360 ®, un abordaje integral de la gestión de Marketing de las empresas que dotará a los consultores de un instrumento muy poderoso de solución de problemas comerciales.

4. Objetivo del Taller:

a. Objetivo General:

Al terminar el Taller, los participantes conocerán y manejarán la metodología de diagnóstico Auditoria Comercial 360 ®, así como habrán desarrollado habilidades en su aplicación y estarán en condiciones de aplicarla en empresas de cualquier rubro de negocios

b. Objetivos Específicos:

- Dotar a los participantes de un marco conceptual referencial que les permita identificar cuellos de botella en la estrategia comercial de las empresas que asesoran.
- Desarrollar en los participantes habilidades de relacionamiento interpersonal con los clientes como complemento de los procesos de asesoría que manejarán

5. Programación del Taller:

El taller constará de 5 sábados desde el 24 de Setiembre al 29 de Octubre, obviando el 8 de Octubre por ser feriado y se dictará de 2 a 6 p.m. en la PUCP.

6. Programa & Contenidos del Taller:

Sesión 1:

- La Auditoria Comercial 360 ®: bases conceptuales y operativas. Mapa de variables. Cobertura y profundidad del diagnóstico. Metodología de aplicación.
- Exposición – diálogo
- Casos de aplicación de la Auditoria Comercial 360 ®. Revisión de casos de empresas de calzado, floricultura, tableros de melamina y otros.
- Trabajo grupal: Análisis retrospectivo de una Auditoria Comercial 360

Sesión 2:

- Desarrollo de los diagnósticos de Auditoria comercial 360 ®, análisis, preparación de exposiciones
- Trabajo grupal.
- Exposiciones de las Auditorias Comerciales 360 ®, retroalimentación y soporte técnico
- Exposición – diálogo

Sesión 3:

- Casos de aplicación de la Auditoria Comercial 360 ®. Revisión de casos de empresas de plásticos, textil, distribución de materiales de construcción y otros.
- Trabajo grupal
- Desarrollo de los diagnósticos de Auditoria comercial 360 ®, análisis, preparación de exposiciones. Exposiciones de las ACP, retroalimentación y soporte técnico.
- Exposición – diálogo

Sesión 4:

- Desarrollo de un informe ejecutivo de Auditoria Comercial 360 ® de una empresa de insumos químicos a partir de la disposición de información insumo del diagnóstico.
- Trabajo grupal.
- Exposiciones de las conclusiones y recomendaciones de la ACP 360 ®, retroalimentación y soporte técnico.
- Exposición – diálogo

Sesión 5:

- Ejecución de una Auditoria Comercial en tiempo real: visita de un empresario y aplicación del formato de ACP 360 ®
- Visualización de la entrevista través de un sistema de TV por circuito cerrado.
- Desarrollo de un informe de Auditoria Comercial de la empresa analizada

- Trabajo grupal
- Exposiciones de las conclusiones y recomendaciones de la ACP al empresario.
- Premiación del grupo que ha desarrollado el mejor trabajo seleccionado por el empresario
- Evaluación de los grupos
- Cierre del Taller

7. Inversiones y Presupuestos:

El derecho de inscripción en el Taller es de S/. 800.00 incluido IGV, monto que debe cancelarse mínimamente con una semana de anticipación al inicio del taller. Se aceptan pagos con tarjeta de crédito / débito VISA.

8. Consultores a Cargo:

Luis Fernando Zelada Briceño Director Técnico de Mercadeando S.A. Administración de Empresas (PUC), Administrador de Negocios Internacionales (ADEX). Estudios de Especialización en el Centro Internacional de Comercialización de la Organización de Estados Americanos CICOM – OEA, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – UPC y ESAN. Consultor Internacional de Agencias de Cooperación y ONGs en Mercadeo & Comercialización en Perú, Bolivia, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Colombia, Cuba, Honduras, Uruguay y Filipinas. Ex -Profesor del Instituto Peruano de Marketing (IPM).

Si desean ingresar al FP de Mercadeando, este es el site! **Mercadeando S.A. / CITEMarketing**

Espero lo tomen y sobretodo aprendan muchísimo más!!!! Éxitos y bendiciones miles a todos!!!! 😀