

Taller

Plan de Trade Marketing - Proceso de trabajo

Lleva la estrategia a los resultados

Impartido por:



Objetivo

Proporcionar a los participantes conocimientos teóricos, herramientas, procesos y experiencias prácticas, para construir un Plan de Trade Marketing. Profundizar en el análisis de los factores críticos que facilitarán la toma de decisiones estratégicas, maximizando la eficiencia en la inversión de marketing y asegurando una "Ejecución Perfecta".

Inversión

Programa completo:
(4 módulos) = US\$125

Módulo individual:
(Primer módulo gratuito) = US\$45

Fechas

27, 29 de octubre, 3, 5 de noviembre

Grupo 1:
8:00 am - 10:00 am - GT, ES, HN, NI, CR.
9:00 am - 11:00 am - CDMX, PA, COL.
10:00am - 12:00pm - DO, PTO RICO.

Grupo 2:
4:00 pm - 6:00 pm - GT, ES, HN, NI, CR.
5:00 pm - 7:00 pm - CDMX, PA, COL.
6:00 pm - 8:00 pm - DO, PTO RICO.

Modalidad

Virtual vía Zoom

Duración

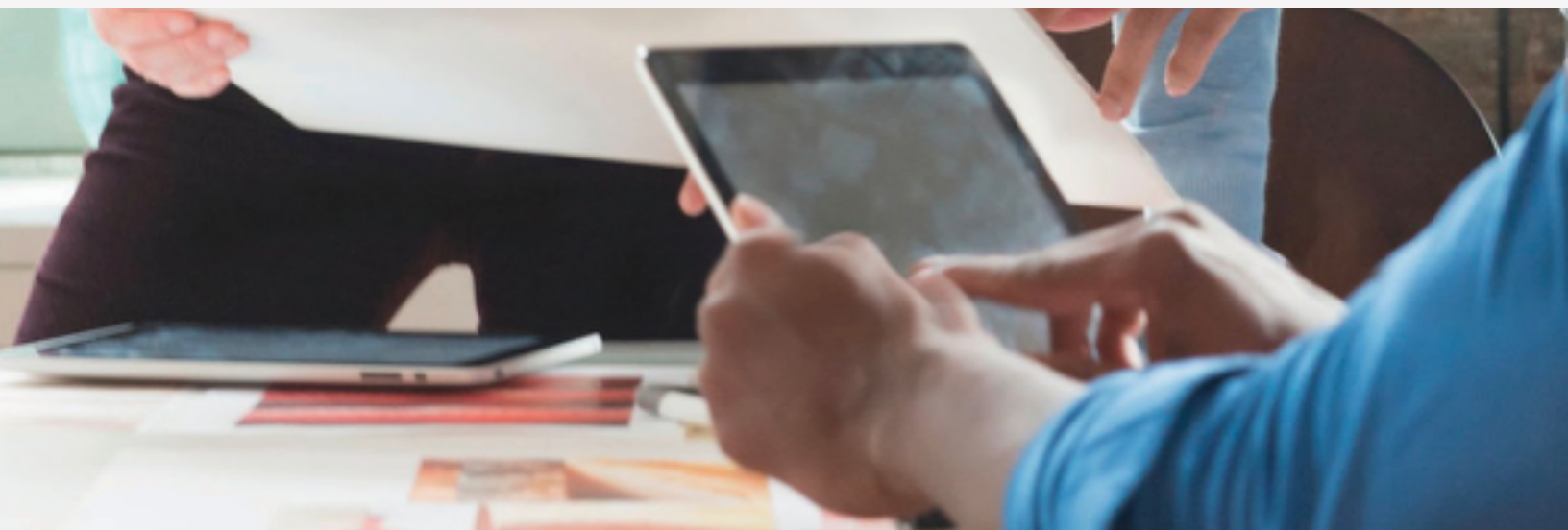
4 sesiones de 2 horas c/u. Total 8 horas.

Taller

Plan de Trade Marketing - Proceso de trabajo

Lleva la estrategia a los resultados

Impartido por:



Temario

Martes 27 de octubre

- Análisis de la industria y entendimiento del mercado.
- Alineación estratégica e identificación de oportunidades.

Jueves 29 de octubre

- Objetivos, estrategias y tácticas dirigidas al retail.
- Calendario de iniciativas comerciales y de mercadotecnia.

Martes 3 de noviembre

- Presupuesto de Trade Marketing
- Modelo de ejecución perfecta

Jueves 5 de noviembre

- Indicadores de desempeño al retail.
- Monitoreo y evaluación.

*Diploma y Materiales del curso serán proporcionados por wetransfer

| Carlos Merino

Socio Director en Retail Marketing

MBA en el ITSM. Ha trabajado para importantes empresas nacionales y multinacionales. Consultor activo, con una amplia y sólida experiencia en las áreas de venta, trade marketing y mercadotecnia, habiendo ocupado puestos directivos y liderado diversos proyectos con excelentes resultados en diferentes organizaciones.

Ha participado como catedrático y conferencista en universidades y simposios, tanto en México como en el extranjero. Actualmente es socio fundador y Director de Retail Marketing – empresa propia – en donde brinda asesoría a diversas empresas de productos de consumo, industriales y de servicios.



Contacto

Guisela Mayen

agmayen@latribudeltrade.com

www.latribudeltrade.com