

**PROGRAMA: ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA INDUSTRIAL
Y DE SERVICIOS PARA PROFESIONALES Y EMPRESAS DE LA
CONSTRUCCION.**

**CURSO 1. Introducción al Marketing de Negocios.
(3 horas)**

- ¿Qué es el marketing?
- Diferencia entre marketing B2B y marketing B2C
- ¿Aplica el B2B en mi empresa?
- ¿Qué puedo obtener del Marketing B2B?
- ¿Cómo puedo implementarlo?
- Generando confianza.
- ¿Qué Vendes?
- ¿Qué buscan las empresas de sus proveedores?
- ¿Qué es un plan estratégico de Mercadotecnia B2B?
- Estableciendo Objetivos Generales.

**CURSO 2. Plan Estratégico de Mercadotecnia de Negocios
(4 horas)**

- Estableciendo Objetivos de PEM B2B
- Pasos del PEM B2B
 - 1 Definición de Líneas de Negocio y Tipos de Servicio
 - ▶ Análisis FODA
 - ▶ Estudio de Mercado
 - ▶ Sondeo preliminar
 - ▶ Estudio completo
 - 2 Análisis de Clientes
 - ▶ Bases de datos de clientes
 - ▶ Manual de Atributos del Cliente
 - 3 Estrategias de MKT B2B
 - ▶ Tipos de Estrategias de crecimiento
 - ▶ Cómo definir la estrategia adecuada
 - ▶ Creando la Estrategias
 - ▶ Marketing Digital



**PROGRAMA: ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA INDUSTRIAL
Y DE SERVICIOS PARA PROFESIONALES Y EMPRESAS DE LA
CONSTRUCCION.**

**CURSO 3. Implementado el Plan Estratégico de MKT de
Negocios.
(3 horas)**

- Definición de estrategias para cada servicio/mercado.
 - ▶ Definiendo los planes de acción como soporte a cada estrategia.
- Definiendo un presupuesto para el PEM B2B
- Estructura Final del PEM B2B
 - ▶ Estableciendo Métricas
 - ▶ Estableciendo Periodos de Medición
 - ▶ Realizando Ajustes al Plan.

Cualquier duda o aclaración favor de mandar correo a info@cibagroup.com.mx.



@cibagroupmx