

ESTRATEGIA DE MARKETING EMPREENDEDORES MODERNOS

DE



A



BABSON

Powered by: **ILUMNO**

INFORMACIÓN ACADÉMICA

Descripción del programa

La Certificación Internacional en Estrategias de Marketing para emprendedores modernos, está conformada por 2 cursos desarrollados por Babson College, la Universidad Nro. 1 de emprendimiento en los Estados Unidos. Su objetivo principal es potenciar los conocimientos de los emprendedores modernos en la identificación de clientes potenciales y el uso de estrategias y acciones para hacer crecer su negocio o proyecto.

Justificación del programa

En un ambiente cambiante y altamente competitivo un buen emprendedor requiere conocer qué necesita su cliente y que producto satisfice esta necesidad, así como las estrategias a implementar para llegar al consumidor adecuado usando eficientemente los recursos disponibles. En el Certificado Estrategias de Marketing para Emprendedores, aprenderá a identificar el target adecuado para el nascente negocio, crear valor a los consumidores/usuarios, así como generar lealtad y entusiasmo por el producto o servicio. Logrará también dominar el uso de estrategias digitales con mayor potencial, como aplicarlas, usar prototipos, manejar los recursos y talentos necesarios para hacer crecer el proyecto.

Perfil del aspirante

Dirigido a: estudiantes y profesionales que buscan tener conocimientos específicos en el área de Marketing y como aplicarlos en su emprendimiento, así como las estrategias en el entorno digital que pueden considerar apropiadas para su proyecto.

Perfil profesional del egresado

Los estudiantes que completen este certificado lograrán:

- Obtener más información sobre cómo descubrir las necesidades del cliente y del consumidor.
- Aprender herramientas y métodos para ayudar a generar más entusiasmo y lealtad a su marca.
- Obtener una mejor comprensión de cómo implementar una estrategia que comunicará con sus partes interesadas internas y externas

ESTRUCTURA DEL CURSO

Duración

La Certificación Internacional en Estrategias de Marketing para Emprendedores Modernos dura 48 horas académicas, distribuidas en 2 cursos cada uno de 24 horas cada uno.



Título que otorga

Se otorga un Certificado Internacional avalado por la Universidad Local y BABSON College.

Registro Oficial

No requiere registro oficial ya que se trata de estudios de 4to nivel o educación no formal.

Entrega de Diploma

Una vez finalizado el curso y el certificado en aproximadamente tres meses se estaría recibiendo el certificado correspondiente.

Área de conocimiento

Emprendimiento - Marketing

Nivel y Modalidad (Sincrónica / Asincrónica)

Online: 100% virtual.

Offline: Descarga los contenidos de los cursos en tu computador para que puedas estudiar sin conexión a internet.

Educación Virtual

- Los alumnos trabajan de forma independiente y a su vez en continuo intercambio con los Profesores Tutores a través del formato de educación a distancia de la Red Ilumno.
- Estimulación del aprendizaje activo permitiéndole a los estudiantes lograr aprendizajes significativos, contribuyendo a ser partícipes en todo el proceso de enseñanza y de aprendizaje.
- Contenidos especializados en línea comunidades de aprendizaje, Interacción y comunicación constante entre los estudiantes, los tutores de primer nivel.
- Tecnología interactiva 2.0 en constante desarrollo e investigación

Idiomas del curso

Contenidos disponibles en español y portugués.

Plataforma y Materiales

Plataforma Ilumno: Una de las plataformas más modernas del mercado, los materiales estarán disponibles de forma digital.

Plan de Estudios

Consta de dos cursos de estudios.

Curso 1: Fundamentos de Marketing ¿Quién es tu cliente?

Objetivo

El Marketing es una parte vital de cualquier negocio tanto en nuevos como en desarrollo. Lo importante de cualquier plan de marketing es la comprensión clara y completa del cliente, debe responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Quiénes son tus clientes?
2. ¿Cuáles son las necesidades de sus clientes?
3. ¿Cómo puede su empresa ser mejor?

Este curso logrará lo siguiente:

- Introducción a los fundamentos del marketing;
- Explorar cómo los conceptos clave de marketing se pueden aplicar a situaciones de emprendimiento;
- Abordar el marketing de forma estratégica así como táctica.
- Proporcionarle un conjunto de herramientas que puede aplicar a una situación del mundo real.

Acerca del curso

Con el fin de competir en un mercado cambiante, los líderes de negocios deben conocer y responder a las necesidades de consumo. Saber a qué clientes dirigirse, cómo llegar a ellos y cuáles dejar pasar son aspectos esenciales para el éxito a largo plazo de cualquier negocio, ya sea grande o pequeño.

El Marketing es a menudo una idea secundaria para los emprendedores dado que se centran colocar su empresa en marcha. Vas a aprender cómo el marketing es parte vital de la apertura de un negocio exitoso, mantenerlo en marcha y cómo los conceptos de marketing se pueden aplicar a situaciones de emprendimiento. Al final del curso, vas a pensar acerca del Marketing estratégico para hacer crecer tu negocio más que en las tácticas del costo.

Contenido del Curso:

Este curso le proporcionará un kit de herramientas que puede aplicar a situaciones reales.

1. Marketing Mix

Objetivos de aprendizaje:

- Explicar por qué identificar el target y el posicionamiento son clave para una combinación de marketing efectiva;
- Comprender y articular los elementos del marketing mix;
- Identificar el tipo de marketing que es más importante para los emprendedores; y
- Defina cómo los responsables de mercadeo exitosos usan el marketing mix para ganar en el mercado.

2. Comportamiento del Consumidor

Objetivos de aprendizaje:

- Describir las cinco etapas del proceso de decisión del consumidor.
- Comprender cómo las empresas pueden ayudar a los consumidores a satisfacer sus necesidades e influir en cada etapa del proceso de decisión.
- Explicar y proporcionar ejemplos de cómo las situaciones de nivel macro pueden afectar el proceso de decisión del consumidor

3. Gestión de Marca

Objetivos de aprendizaje:

- Analizar el branding efectivo utilizando personalidades de la marca y aplicar ejemplos.
- Identificar peligros potenciales en la marca y enumerar los beneficios de construir una marca fuerte
- Comprender los conceptos clave de análisis predictivo utilizando un ejemplo práctico

4. Construir el éxito

Objetivos de aprendizaje:

- Comprender cómo y por qué el marketing debe determinar la estrategia de la empresa (y no al revés)
- Aplica lo que has aprendido para desarrollar una estrategia de marketing integral

Lo que aprenderás

- Cómo la segmentación, el target, y los métodos de posicionamiento pueden ser usados para adquirir los clientes.

- Cómo utilizar el marketing mix; producto, precio, promoción y plaza.
- El comportamiento del consumidor y cómo puedes aprovechar la información para hacer crecer el negocio.
- Cómo utilizar las estrategias de marketing para posicionar su empresa y lograr el máximo valor de creación.

Plan de Evaluación

Comprobación de conocimiento 40%

Foros de discusión 40%

Aportes y opiniones 20%

Se necesita 75% para aprobar el curso.

Curso 2. Estrategias y acciones digitales

Objetivo.

Este curso le enseñará a descubrir, probar, definir y ejecutar estrategias comerciales digitales ganadoras. Le permitirá comprender y practicar las habilidades e ideas que han impulsado las empresas de más rápido crecimiento del mundo. Después de completar con éxito este curso, podrá hacer lo siguiente:

- Hacer una lluvia de ideas convincentes sobre negocios digitales aplicando las cinco pruebas de una gran idea emprendedora;
- Validar y mejorar las ideas mediante el uso de prototipos para descubrir el mejor ajuste de producto / mercado;
- Formular una estrategia comercial digital ganadora de cuota de mercado basada en agregar valor a los clientes.
- Aumentar el capital manteniendo el control al variar las fuentes del mismo con las cuatro etapas del emprendimiento.
- Formar un equipo sobresaliente mediante la creación de una cultura que atraiga y motive a los mejores talentos y convierta a los clientes en defensores de su empresa.
- Mantener un crecimiento rápido a medida que la tecnología, las necesidades de los clientes y las estrategias de la competencia cambian, relacionando los cinco vectores en una trayectoria de crecimiento sostenible.

Contenido:

- Semana 1: Visión general de la estrategia digital empresarial
- Semana 2: Enmarque una estrategia empresarial digital
- Semana 3: Convierta su estrategia en un negocio
- Semana 4: Sostenga el crecimiento de su negocio

Acerca del curso

¿Qué tienen en común luminarias de negocios como Amazon, Facebook, Google y Netflix? Son negocios digitales, lo que significa que difuminan los mundos físico y digital, y sus CEO han creado compañías desde sus ideas a más de \$ 10 mil millones en ingresos y las han mantenido creciendo a una tasa anual de al menos 20%.

La sorprendente realidad es que si bien no alcanzas el nivel de estas luminarias, puedes ser un mejor líder al aprender de su éxito. La clave es comprender cómo lidiaron con las preguntas básicas de estrategia y acción digital.

- Decidir qué problema resolver
- ¿Crear un producto que los clientes estaban ansiosos por comprar?
- ¿Construir equipos para capitalizar el crecimiento?
- ¿Aumentar el capital?
- ¿Ganar cuota de mercado?
- ¿Mantener el crecimiento?

En este curso aprenderás de estos líderes a cómo elegir estrategias digitales con el mayor potencial; usar prototipos para que su producto coincida con las necesidades del cliente; identificar, atraer y motivar el talento que su empresa necesita para crecer; reunir capital manteniendo el control del futuro de su empresa; ganar share de mercado entregando a los clientes un alto valor; y construir trayectorias disciplinadas de crecimiento.

Este curso combina los principios del “Pensamiento y acción del Emprendedor” con las ideas desarrolladas en los libros de instructores *Hungry Start-Up Strategy* (2012) y *Disciplined Growth Strategies* (2017). Te inspirará con estudios de casos detallados de cómo el CEO de Amazon, Jeff Bezos, construyó su negocio más rentable al vender a las empresas el acceso a la infraestructura informática que impulsa su negocio de comercio electrónico; cómo Facebook aumentó 37 veces su inversión de \$ 1 mil millones en abril de 2012 en Instagram; cómo el CEO de Netflix, Reed Hastings eliminó Blockbuster a través de su servicio de DVD por correo y en 2007 reemplazó este servicio con transmisiones en línea cuando Apple lanzó el iPhone.

Quién debería tomar este curso

Los Aspirantes a CEO deberían tomar este curso para poder superar las dificultades de un emprendimiento exitoso, al comprender cómo los principales líderes mundiales mantienen el

crecimiento de sus empresas. También aquellos que trabajan para grandes empresas pueden utilizar estos conocimientos para acelerar su crecimiento mientras se defienden de los grandes líderes digitales que buscan como ganar sus clientes

Lo que aprenderás

- Aplicar las cinco pruebas de una gran idea emprendedora
- Usar prototipos para descubrir el mejor producto / ajuste de mercado.
- Mantener el control variando las fuentes de capital en cuatro etapas del desarrollo del Startup.
- Ganar cuota de mercado entregando a los clientes un valor agregado.
- Construir una cultura que atraiga a los mejores talentos y convierta a los clientes en promotores.
- Conocer la cadena de cinco vectores en una trayectoria de crecimiento sostenible.

Plan de Evaluación

Opiniones y Foro de Discusión Ejercicios 40%

Ejercicios de investigación de campo 20%

Comprobaciones de conocimiento 40%

Se necesita 70% para aprobar el curso.

Gestión Académica

Profesor Tutor – Perfil Académico

- Título de grado Master.
- Experiencia en docencia: de 3 a 7 años
- Excelentes habilidades de comunicación. (SP/PT)
- Amplia experiencia en educación a distancia. (Enseñando)
- Experto con LMS
- Bilingüe es un plus.
- Dedicación: de 6 a 8 horas por semana. Tiempo de respuesta a consultas inferior a 24hs. – Seguimiento de la tarea de los estudiantes con el Gradebook

Funciones

- Gestiona los temas administrativos:
- Llevar a cabo tareas de orientación, motivación y seguimiento de los alumnos
- Toma iniciativa de comunicación con las personas asignadas que favorezcan un primer contacto y, periódicamente, la continuidad de una relación personalizada.
- Hace un seguimiento global del grado de progreso en el estudio de la acción formativa
- Resolverá consultas individuales generadas a lo largo del curso de formación: dudas sobre contenidos o procedimientos, decisiones sobre la evaluación, solicitudes de ampliación de información o de recursos complementarios, etc.

- Desarrolla la evaluación de los aprendizajes adquiridos durante el proceso, en función del tipo de evaluación diseñada por el profesor responsable de la asignatura.
- Conocimiento y guía en el calendario académico, planificación de estudio y currículo

Sistema de evaluación

- Para finalizar satisfactoriamente este curso, los alumnos deben tener la calificación igual o superior a la señalada en el plan de evaluación.
- Para finalizar de manera exitosa, el alumno deberá leer el material de lectura, interactuar en los debates en línea y realizar las tareas asignadas.
- Toda la participación se supervisará por medios electrónicos.
- En relación con los trabajos atrasados, se podrán aplicar penalizaciones hasta de 5 puntos por cada día de demora a partir de la fecha y el horario de presentación, salvo que se haya acordado previamente lo contrario con el cuerpo docente.

ADMISIONES

Requisitos mínimos de inscripción

Llenado y entrega de formulario de inscripción de acuerdo a cada universidad. Fotocopia legible de un documento de identificación. Entrega del proceso administrativo realizado o la realización del primer pago.

Calendario de Admisiones

Dos o tres veces al año se realizan admisiones. Se debe solicitar el calendario actualizado por Universidad para verificar las aperturas.

Valor de la inversión, descuentos y formas de pago

Esta información depende de la Universidad o país donde se encuentre el interesado, es importante tener en cuenta que cada Universidad cuenta con descuentos y diferentes formas de pago y financiamiento que facilitaran el ingreso al certificado.

Cambios de fecha- apertura

Existe un volumen mínimo de estudiantes para confirmar la fecha de apertura original del programa, es por ello que de no alcanzar ese mínimo el programa puede sufrir cambio de fecha, dicha información se comunicará por medio de los datos suministrados en el momento de la inscripción.



ILUMNO

Transforming how
the world learns