



Introducción

Descubrir las claves para diseñar estrategias comerciales efectivas es esencial en un entorno empresarial en constante evolución. En tiempos de cambio, la capacidad para adaptarse y anticipar las transformaciones del mercado se vuelve crítica para el éxito de cualquier empresa. Con más de tres décadas de experiencia internacional en diversos sectores comerciales, hemos identificado las mejores prácticas para enfrentar los desafíos que trae consigo la cambiante dinámica del mercado. Desde la venta de productos en diferentes países hasta la negociación con multinacionales líderes, hemos acumulado un vasto conocimiento sobre cómo navegar en tiempos de transformación.



¿Qué objetivo tiene este curso?

Diseñar modelos de comercialización entendiendo al nuevo consumidor para potencializar nichos de mercado a través de las ventas, logística y distribución basados en estrategias diferenciales para medir el retorno de la inversión de mercadeo, y así lograr ventajas competitivas y mejores niveles de posicionamiento de marca.



Marketing Digital Course



El certificado en Estrategia comercial en épocas de cambio es para ti, si:

Estás buscando adaptarte y prosperar en un entorno comercial en constante evolución.

Quieres aprender a identificar oportunidades en tiempos de cambio y convertirlas en ventajas competitivas.

Necesitas herramientas y estrategias efectivas para mantener la relevancia y el éxito de tu negocio en un mercado dinámico.

Aspiras a liderar con confianza durante períodos de transformación empresarial, aprovechando las estrategias comerciales más innovadoras y efectivas.



Todos los participantes que concluyan satisfactoriamente el curso reciben un Certificado Digital de estudios otorgado por Marketing Digital Course

Información del curso

En Marketing Digital Course redefinimos la educación en línea con enfoque en la excelencia. Estamos comprometidos a brindar la mejor experiencia de aprendizaje en línea, dejando a un lado la educación tradicional e incorporando nuevas metodologías de estudio.



Marketing Digital Course



Santiago Delgado Campaña es un distinguido profesional con una sólida formación académica y una amplia experiencia en cargos directivos en diversas industrias en América Latina. Con una trayectoria enriquecida por programas de especialización internacional, ha demostrado un compromiso continuo con el aprendizaje y el desarrollo profesional.

Su formación académica incluye un MBA de la Escuela de Negocios ESPAE, un BA en Comunicación Organizacional y Comunicación Publicitaria de la Universidad San Francisco de Quito (USFQ), y un Diploma de Gerencia de Marketing de la Universidad Diego Portales de Chile. Además, ha participado en programas internacionales de renombre, como el OWP (Orchestrating Winning Process) del IMD en Lausana, Suiza, y el PADE (Programa de Alta Dirección de Empresas) del IDE.

A lo largo de su carrera, Santiago ha ocupado diversos cargos directivos en compañías de consumo masivo, compañías farmacéuticas y compañías de venta directa en América Latina. Desde 2016, se desempeña como Gerente General de ASERTIA, una empresa de distribución de productos de consumo masivo a nivel nacional, donde ha demostrado su capacidad para liderar equipos y alcanzar objetivos comerciales ambiciosos.

Santiago ocupó el cargo de Gerente General de Productos AVON Ecuador S.A., donde dirigió con éxito las operaciones en el país. Asimismo, ejerció como Gerente General del BIC Región Norte y Región Andina, con responsabilidad en varios países de la región, incluyendo Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, destacándose por su habilidad para gestionar equipos multinacionales y alcanzar resultados sobresalientes.

Además de su exitosa carrera en el sector privado, Santiago ha compartido su experiencia y conocimientos como profesor de Maestría en la UEES y UDLA, contribuyendo a la formación de futuros líderes empresariales en la región. Su compromiso con el desarrollo económico y empresarial se refleja también en su participación como presidente de la Cámara de Papeleros del Ecuador (CAP) y como miembro de directorios de asociaciones y empresas en la región, donde ha aportado con su visión estratégica y de liderazgo.



Contenido



Módulo 1 Definición de mercado meta

Análisis del producto o servicio

Definición del tipo de cliente



Módulo 2 Comportamiento del consumidor

Quién es el consumidor

Hábitos de consumo



Módulo 3 Definición del tipo de negocio

Cómo agregar valor

Cálculo de demanda en modelos comerciales



Módulo 4

Indicadores comerciales estratégicos

Cómo construir el modelo comercial

Funnel de ventas



Contenido



Módulo 5 Como llegar al consumidor/cliente

Ruta de mercado

Costo de servir y operar



Módulo 6

Fidelización de clientes/consumidores

El valor de un cliente fiel

Fanáticos de la marca



Módulo 7

Actividades para el consumidor y canal

Marketing digital y publicidad tradicional

Actividades para el canal y trade





En Marketing Digital Course estamos comprometidos en capacitar a profesionales, emprendedores y empresarios de pymes a través de una amplia gama de cursos actualizados, artículos especializados y clases en vivo, eliminando las barreras de tiempo y espacio para permitir a nuestros estudiantes destacar en entornos laborales y comerciales competitivos.

Con valores fundamentales como la excelencia, la innovación y la responsabilidad social, estamos aquí para empoderarte con una educación digital de calidad superior que te prepara para enfrentar los desafíos del mundo actual.

Únete a nosotros y comienza tu viaje hacia el éxito hoy mismo.



