

COMERCIALIZACIÓN **ESTRATÉGICA**

Programa:

- **Filosofía Empresarial**
 - Revisión de Misión, Visión y Valores.
 - Enfoque en el *por qué* la empresa hace lo que hace, la pasión como parte de su ADN; lo que debe ser comunicado consistentemente.
 - análisis FODA de la empresa, productos y línea de productos
- **Propuesta de Valor al *Concepto Marketing***
 - Diferenciación
 - Generar conceptos y experiencias.
 - Valor: Crear – Comunicar – Entregar
 - Identidad corporativa
- **El Modelo de Negocio y las Ventas Rentables**
 - Entorno y modelo de negocio.
 - Diseño de la mezcla de mercadotecnia
 - Pitch de ventas
 - Protocolo de segmentación y prospección
 - Análisis de costos y cadena de valor
 - Tipo de venta y ciclo de ventas
 - Política comercial

