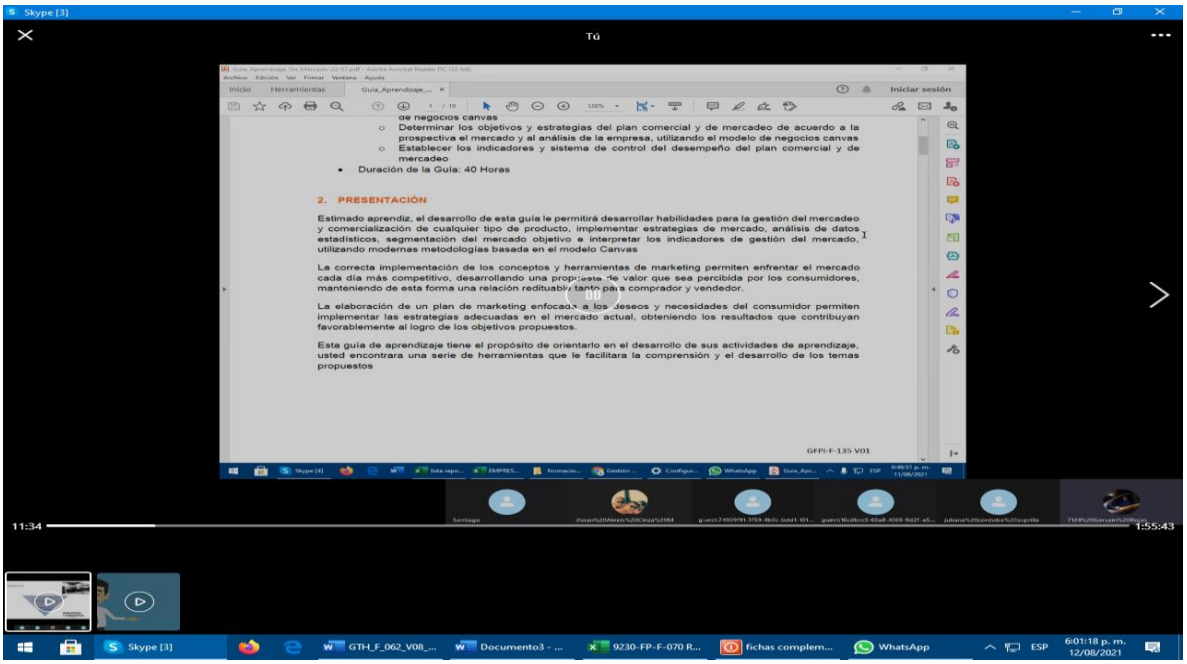
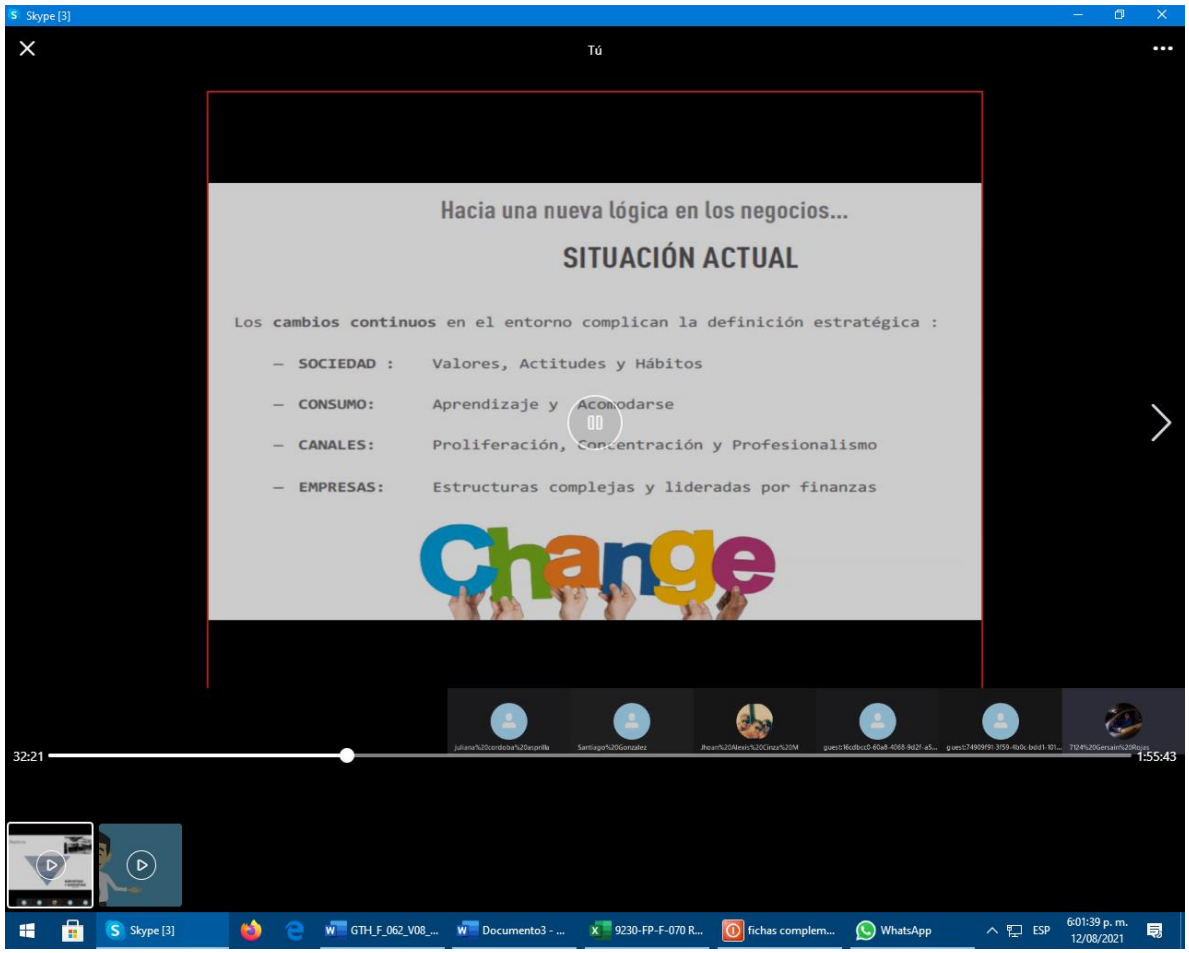
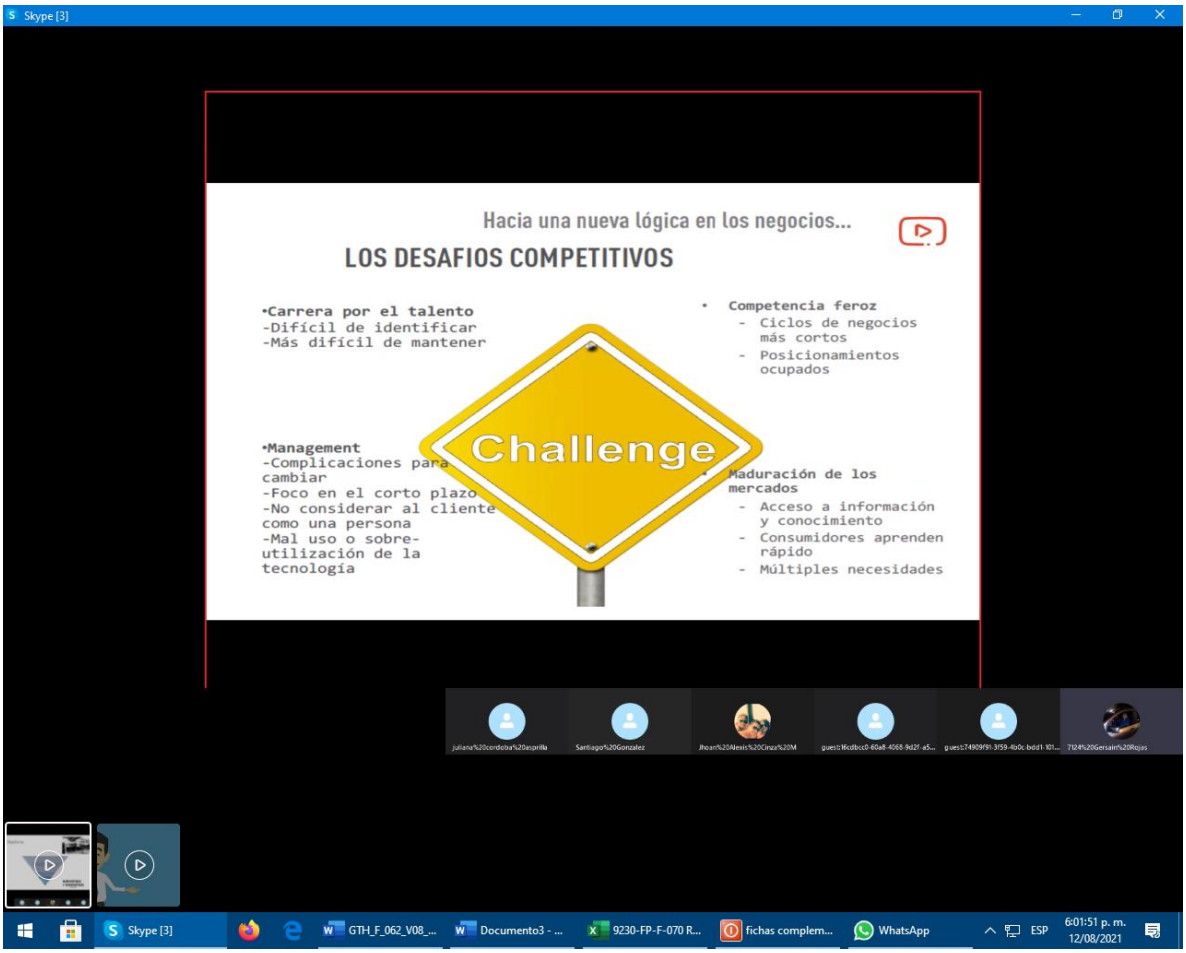
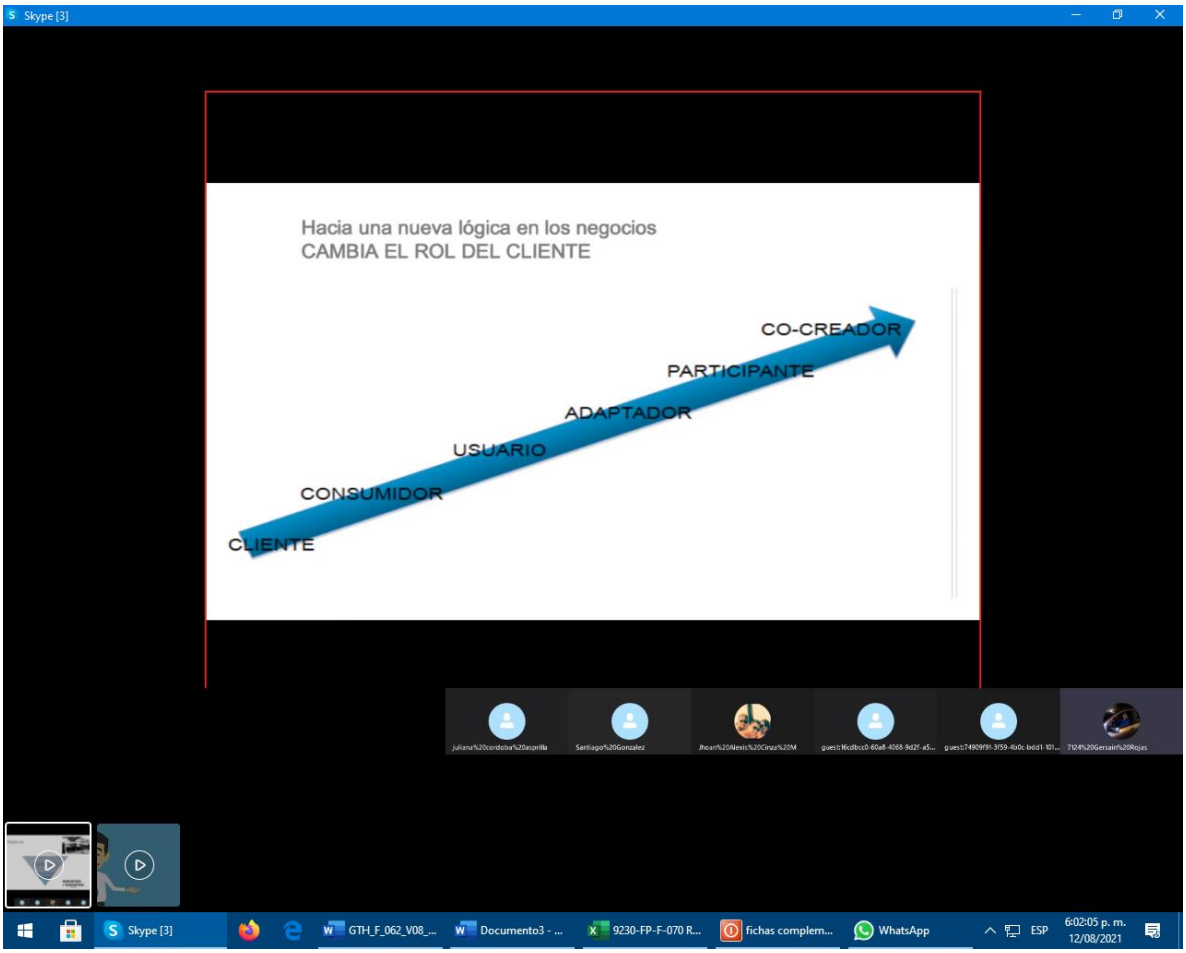
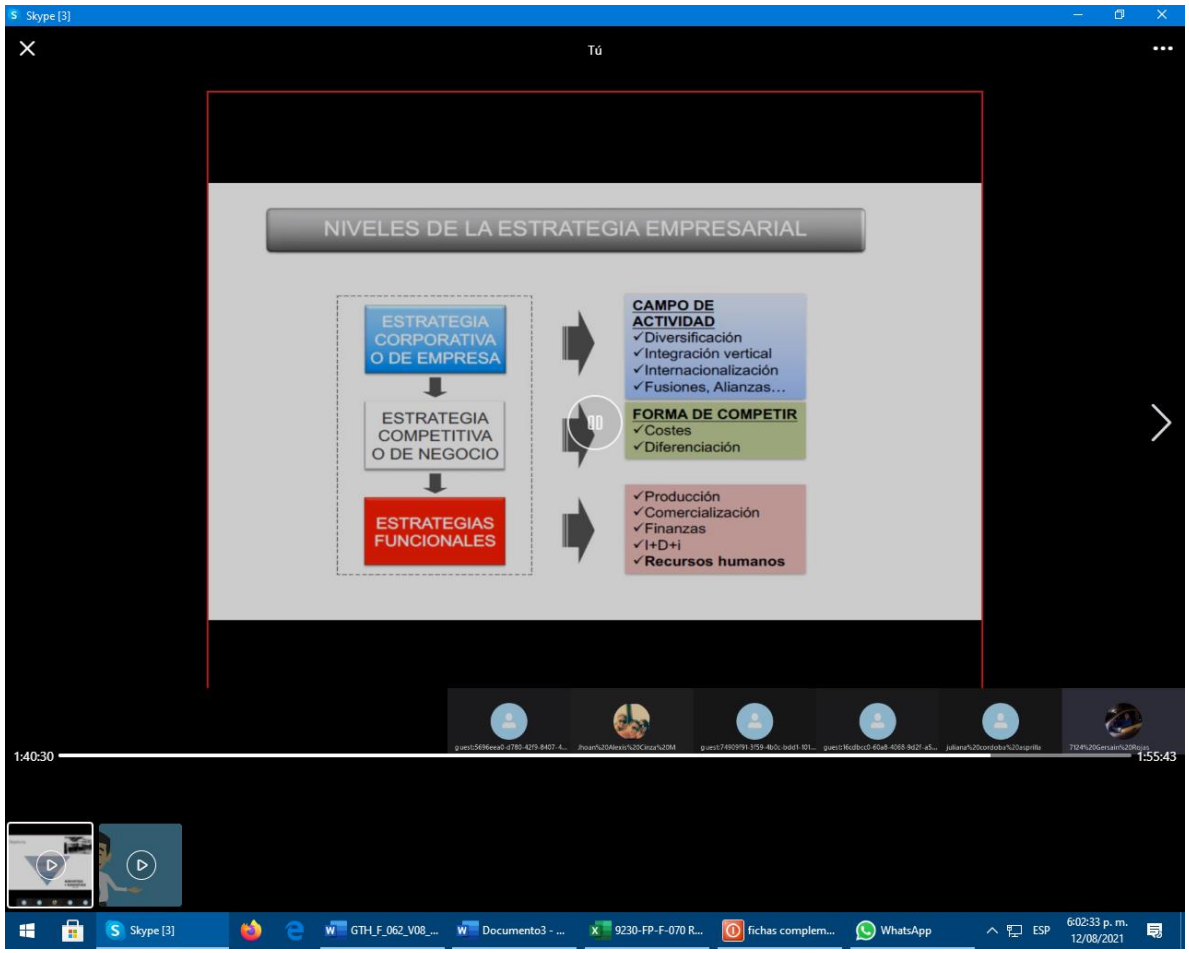

Skype [3]
Skype [3]
GTH_F_062_V08_FO...
9230-FP-F-070 Rep...
fichas complement...
WhatsApp
ESP
6:00:19 p. m.
12/08/2021

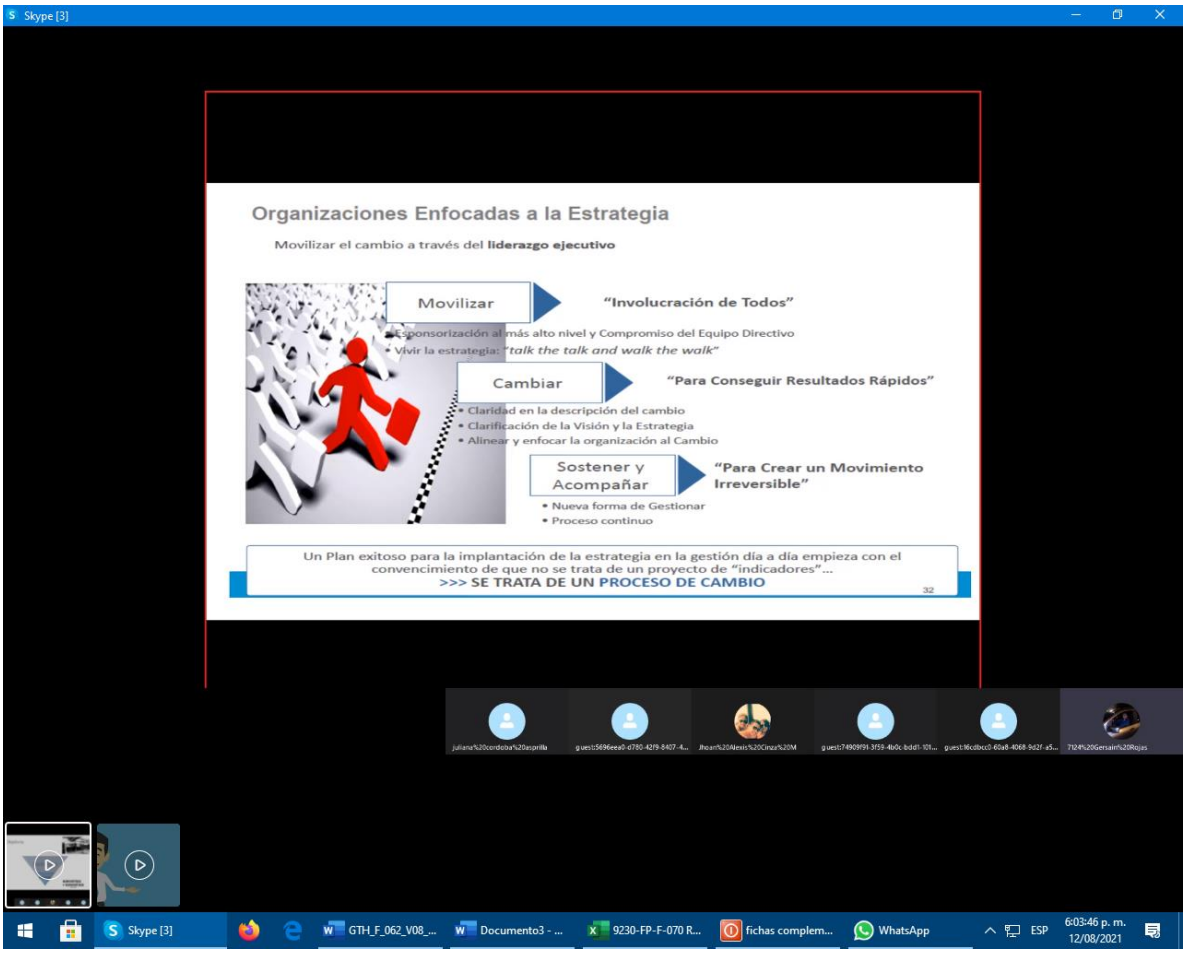

Skype [3]
Tú
de negocios canvas
Determinar los objetivos y estrategias del plan comercial y de mercadeo de acuerdo a la prospectiva el mercado y al análisis de la empresa, utilizando el modelo de negocios canvas
Establecer los indicadores y sistema de control del desempeño del plan comercial y de mercadeo
Duración de la Guía: 40 Horas
2. PRESENTACIÓN
Estimado aprendiz, el desarrollo de esta guía le permitirá desarrollar habilidades para la gestión del mercadeo y comercialización de cualquier tipo de producto, implementar estrategias de mercado, análisis de datos estadísticos, segmentación del mercado objetivo e interpretar los indicadores de gestión del mercado, utilizando modernas metodologías basada en el modelo Canvas
La correcta implementación de los conceptos y herramientas de marketing permiten enfrentar el mercado cada día más competitivo, desarrollando una propuesta de valor que sea percibida por los consumidores, manteniendo de esta forma una relación redituable tanto para comprador y vendedor.
La elaboración de un plan de marketing enfocado a los deseos y necesidades del consumidor permiten implementar las estrategias adecuadas en el mercado actual, obteniendo los resultados que contribuyan favorablemente al logro de los objetivos propuestos.
Esta guía de aprendizaje tiene el propósito de orientarlo en el desarrollo de sus actividades de aprendizaje, usted encontrara una serie de herramientas que le facilitara la comprensión y el desarrollo de los temas propuestos
GFPI-F-135 V01
11:34
1:55:43
Skype [3]
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:01:18 p. m.
12/08/2021

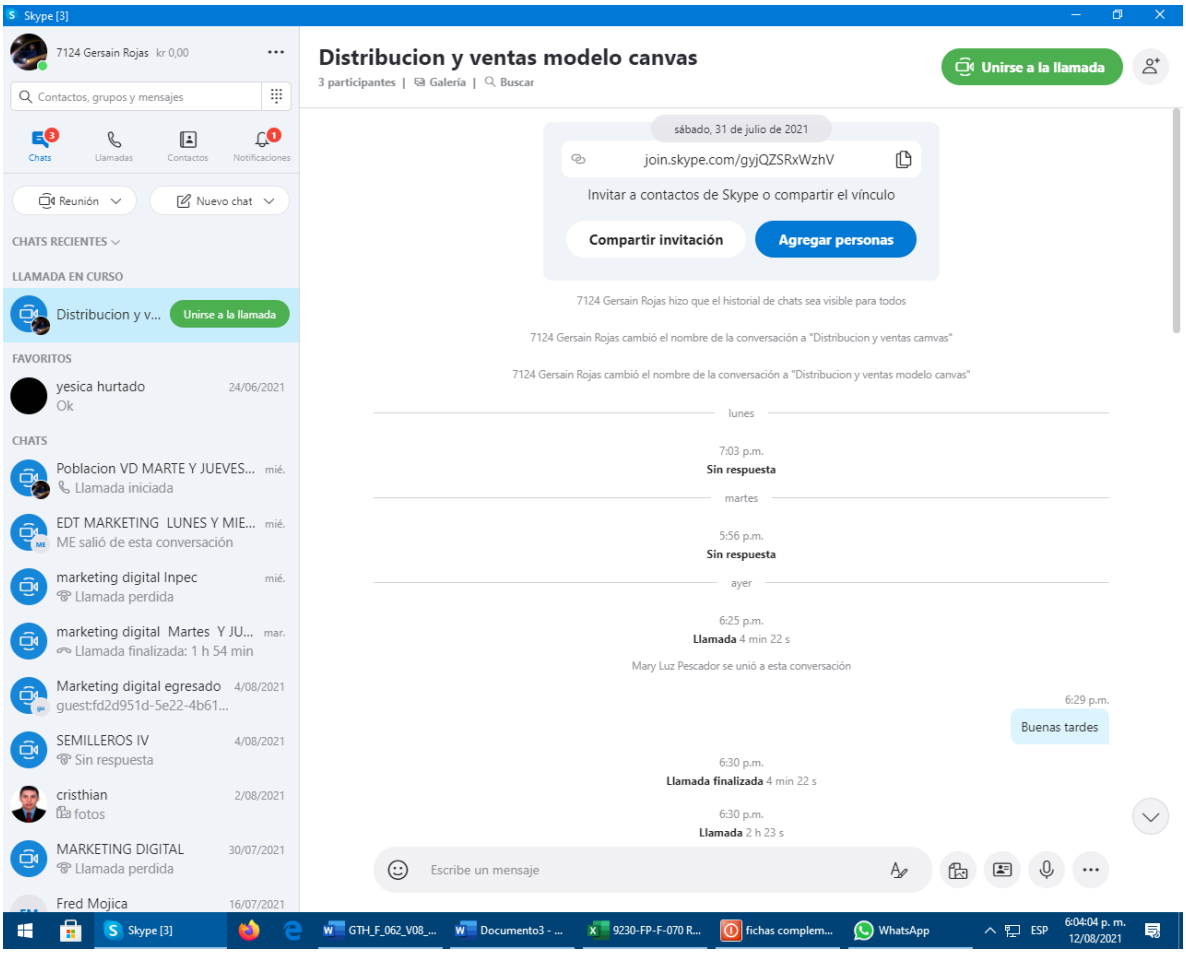

Skype [3]
Tú
Hacia una nueva lógica en los negocios...
SITUACIÓN ACTUAL
Los cambios continuos en el entorno complican la definición estratégica :
– SOCIEDAD : Valores, Actitudes y Hábitos
– CONSUMO: Aprendizaje y Acomodarse
– CANALES: Proliferación, Concentración y Profesionalismo
– EMPRESAS: Estructuras complejas y lideradas por finanzas
Change
32:21
1:55:43
Skype [3]
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:01:39 p. m.
12/08/2021


Skype [3]
Hacia una nueva lógica en los negocios...
LOS DESAFIOS COMPETITIVOS
•Carrera por el talento
-Difícil de identificar
-Más difícil de mantener
•Management
-Complicaciones para cambiar
-Foco en el corto plazo
-No considerar al cliente como una persona
-Mal uso o sobre-utilización de la tecnología
Challenge
• Competencia feroz
- Ciclos de negocios más cortos
- Posicionamientos ocupados
• Maduración de los mercados
- Acceso a información y conocimiento
- Consumidores aprenden rápido
- Múltiples necesidades
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:01:51 p. m.
12/08/2021


Skype [3]
Hacia una nueva lógica en los negocios
CAMBIA EL ROL DEL CLIENTE
CO-CREADOR
PARTICIPANTE
ADAPTADOR
USUARIO
CONSUMIDOR
CLIENTE
Skype [3]
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:02:05 p. m.
12/08/2021


Skype [3]
Tú
NIVELES DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL
ESTRATEGIA CORPORATIVA O DE EMPRESA
ESTRATEGIA COMPETITIVA O DE NEGOCIO
ESTRATEGIAS FUNCIONALES
CAMPO DE ACTIVIDAD
✓Diversificación
✓Integración vertical
✓Internacionalización
✓Fusiones, Alianzas…
FORMA DE COMPETIR
✓Costes
✓Diferenciación
✓Producción
✓Comercialización
✓Finanzas
✓I+D+i
✓Recursos humanos
1:40:30
1:55:43
Skype [3]
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:02:33 p. m.
12/08/2021


Skype [3]
Organizaciones Enfocadas a la Estrategia
Movilizar el cambio a través del liderazgo ejecutivo
Movilizar
"Involucración de Todos"
• Esponsorización al más alto nivel y Compromiso del Equipo Directivo
• Vivir la estrategia: "talk the talk and walk the walk"
Cambiar
"Para Conseguir Resultados Rápidos"
• Claridad en la descripción del cambio
• Clarificación de la Visión y la Estrategia
• Alinear y enfocar la organización al Cambio
Sostener y Acompañar
"Para Crear un Movimiento Irreversible"
• Nueva forma de Gestionar
• Proceso continuo
Un Plan exitoso para la implantación de la estrategia en la gestión día a día empieza con el convencimiento de que no se trata de un proyecto de "indicadores"...
>>> SE TRATA DE UN PROCESO DE CAMBIO
32
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:03:46 p. m.
12/08/2021


Skype [3]
7124 Gersain Rojas kr 0,00
Contactos, grupos y mensajes
Chats
Llamadas
Contactos
Notificaciones
Reunión
Nuevo chat
CHATS RECIENTES
LLAMADA EN CURSO
Distribucion y v...
Unirse a la llamada
FAVORITOS
yesica hurtado 24/06/2021
Ok
CHATS
Poblacion VD MARTE Y JUEVES... mié.
Llamada iniciada
EDT MARKETING LUNES Y MIE... mié.
ME salió de esta conversación
marketing digital Inpec mié.
Llamada perdida
marketing digital Martes Y JU... mar.
Llamada finalizada: 1 h 54 min
Marketing digital egresado 4/08/2021
guest:fd2d951d-5e22-4b61...
SEMILLEROS IV 4/08/2021
Sin respuesta
cristhian 2/08/2021
fotos
MARKETING DIGITAL 30/07/2021
Llamada perdida
Fred Mojica 16/07/2021
Distribucion y ventas modelo canvas
3 participantes | Galería | Buscar
Unirse a la llamada
sábado, 31 de julio de 2021
join.skype.com/gyjQZSRxWzhV
Invitar a contactos de Skype o compartir el vínculo
Compartir invitación
Agregar personas
7124 Gersain Rojas hizo que el historial de chats sea visible para todos
7124 Gersain Rojas cambió el nombre de la conversación a "Distribucion y ventas camvas"
7124 Gersain Rojas cambió el nombre de la conversación a "Distribucion y ventas modelo canvas"
lunes
7:03 p.m.
Sin respuesta
martes
5:56 p.m.
Sin respuesta
ayer
6:25 p.m.
Llamada 4 min 22 s
Mary Luz Pescador se unió a esta conversación
6:29 p.m.
Buenas tardes
6:30 p.m.
Llamada finalizada 4 min 22 s
6:30 p.m.
Llamada 2 h 23 s
Escribe un mensaje
Skype [3]
GTH_F_062_V08_...
Documento3 - ...
9230-FP-F-070 R...
fichas complem...
WhatsApp
ESP
6:04:04 p. m.
12/08/2021