

Direk^{tum}

Programa de liderazgo de mercadotecnia



¿Qué es Direktum?

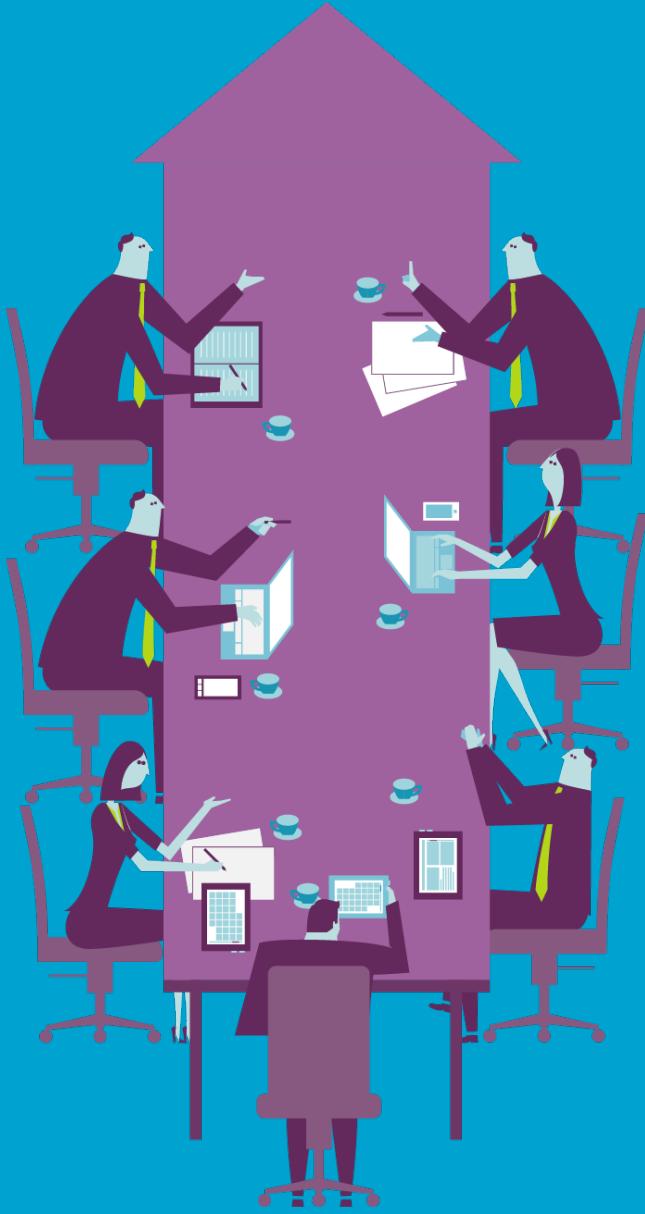
Direktum es un programa de dirección de mercadotecnia estructurado en 8 sesiones, realizadas mensualmente. Está diseñado para proporcionar una formación exhaustiva en marketing estratégico mediante la metodología del caso, lo que implica el análisis y la discusión de situaciones reales de empresas. Esta metodología facilita el aprendizaje activo y la toma de decisiones basadas en problemas prácticos del mundo empresarial

Dirigido a directores, dueños de empresas, tomadores de decisiones y profesionales del marketing.

Este tipo de formación es ideal para profesionales que buscan profundizar en el marketing estratégico y adaptarse a las nuevas exigencias del consumidor y las tecnologías emergentes, ampliar tu red de contactos profesionales, Direktum ofrece una plataforma sólida para desarrollarte como líder en el campo del marketing enfocada a negocios.

Direktum





¿Quiénes somos?

Ideas Frescas® con 26 años desde su fundación con presencia a nivel nacional e internacional especializada en los siguientes servicios:

- Analítica de datos.
- Estudios de mercado.
- Estudios electorales.
- Consejos consultivos en mercadotecnia.
- Programa de Dirección de Mercadotecnia.
- Marketing digital.

Direktum nace hace 16 años de la experiencia con el fin de desarrollar mejor contexto de mercadotecnia enfocado a negocios.

Direktum

Metodología

La metodología del caso es una técnica de enseñanza y aprendizaje ampliamente utilizada en campos como la administración de empresas, la educación y el derecho. Se basa en el análisis y la discusión de situaciones o problemas complejos que se presentan en la vida real, conocidos como "casos".

La metodología del caso fomenta el pensamiento crítico, el razonamiento analítico y la toma de decisiones fundamentales.

1

Lectura

2

Trabajo en equipo

3

Trabajo en grupo



Direktum

Orden del programa

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1
Estrategia Competitiva_ 24 ene
<ul style="list-style-type: none">• Análisis de competencia• Desarrollo de ventajas competitivas sostenibles• Innovación disruptiva y su impacto en el mercado. | 5
Relaciones Públicas_ 16 may
<ul style="list-style-type: none">• Gestión de la reputación corporativa• Comunicación de crisis• Comunicación de medios y stakeholders |
| 2
Branding_ 21 feb
<ul style="list-style-type: none">• Construcción y gestión de marcas• Estrategias de posicionamiento de marca• Arquitectura de marca y portafolio | 6
Big Data y Análisis de Datos_ 20 jun
<ul style="list-style-type: none">• Big data para toma de decisiones de mercadotecnia• Análisis predictivo y su aplicación en mercadotecnia• Herramientas y tecnologías de análisis de datos |
| 3
Propuesta de Valor- Customer Journey
_ 21 mar
<ul style="list-style-type: none">• Mapa customer journey• Diseño y optimización del customer journey• Experiencia del cliente y su impacto en la lealtad | 7
Innovación y Tendencias en
Mercadotecnia_ 25 jul
<ul style="list-style-type: none">• Marketing sostenible• Tendencias emergentes en tecnología de mar tech• Marketing en la economía colaborativa y digital |
| 4
Mercadotecnia Digital_ 11 abril
<ul style="list-style-type: none">• Estrategias de marketing en redes sociales• Marketing con influencers y de influencia• SEO Y SEM | 8
Marketing Relacional y CRM_ 22 ago
<ul style="list-style-type: none">• Estrategias de fidelización y retención de clientes• Implementación y gestión de CRM• Marketing de base de datos y su automatización |



Fernando Fuentevilla

Moderador

- Egresado del ITESM Campus Monterrey Licenciado en Mercadotecnia.
- Egresado del programa AD-2 IPADE.
- Kellogg Executive Scholar in Marketing and Sales.
- Executive Program in Data Science in Real Estate, MIT.
- Executive Program in Disruptive Strategy, Harvard Business School online.
- Programas de continuidad IPADE 2019- 2023.
- Director de Ideas Frescas.
- Ex consejero de la Secretaría de economía del Estado de Sinaloa.
- Titular en la sección de mercadotecnia del programa de radio "Los Noticieristas" en Vybra Radio.

Costos

Opciones de pago:

- a) Pagos mensuales \$5,990
- b) Un solo pago por \$47,920 menos 10% de descuento



Condiciones

- Iniciamos el 24 de enero.
- Los precios no incluyen IVA.
- Los pagos mensuales se efectúan antes del día 05 de cada mes.
- Los precios incluyen: material digital, comida y coffee break.
- Si por razones ajenas a su voluntad falta alguna sesión, la sesión debe ser pagada y será repuesta en el siguiente ciclo del programa. (Siempre y cuando avise con anticipación).

Bienvenidos

Lizbeth Cruz
lizbeth@ideasfrescas.com.mx
WA 66 99 32 17 24

