

# Workshop en Marketing para la industria automotriz

El Programa de Administración de Empresas de la Escuela Colombia de Ingeniería Julio Garavito y Performance Latinoamérica S.A.S, tienen el gusto de invitarlo al WorkShop en Marketing automotriz, uniendo lo mejor de la academia y el mundo empresarial con una propuesta que reúne a expertos en las diversas áreas del sector.

# Módulos del workshop

## Mercadeo real – Mercadeo aplicado

Muestra la aplicación de todas las variables que forman parte del mercadeo y la publicidad en la actualidad, así como las tendencias mundiales de marketing, bajo la sensibilización de la realidad presente en los negocios y saliéndose del molde tradicional de lo que se hace en el día a día, con un enfoque real del sector automotor.

## El Papel de la prospección con Data Base Marketing

¿Posee la empresa una base de datos?

¿Está actualizada?

¿Contiene los datos relevantes del cliente?

¿Utilizamos la base de datos para realizar acciones de mercadeo específicas para determinado grupo?

Este módulo tiene como finalidad generar habilidades del manejo adecuado de las bases de datos, las cuales deben ser utilizadas como herramienta primordial en la prospección de clientes, con el fin de lograr los objetivos de ventas y el desarrollo de oportunidades de nuevos negocios.

# Módulos del workshop

## Geo marketing

Este módulo muestra las herramientas de geo referenciación que permiten analizar la situación de un negocio mediante la localización exacta de los clientes, puntos de venta, sucursales, competencia, localizándolos sobre un mapa digital o impreso usando símbolos y colores personalizados.

La tecnología digital de hoy, con los datos de localización disponibles en los medios sociales y dispositivos móviles, ayuda a este enfoque de marketing a seguir aumentando en potencia y capacidad la competitividad del concesionario.

## Neuro marketing

El neuro marketing es una nueva metodología de investigación de mercados que combina la Neurociencia y el Marketing para extraer información emocional sobre la base de que el 85 % de la decisión de compra se realiza con el subconsciente.

Para ello se utilizan tecnologías de imagen cerebral (por ejemplo: EEG), tecnologías de seguimiento ocular (eye tracking), software de reconocimiento facial que permite analizar los gestos de una persona y software de análisis de la voz, traducándose en una mayor tasa de cierre de ventas para el sector automotor.

# Módulos del workshop

## Quiero vender en digital

¿Cómo “invierto” en medios digitales?, ¿Debería tener un sitio web, o tal vez una página en una red social? y ¿Cuánto debería invertir en medios digitales?

Esas y muchas otras preguntas son las que a diario enfrentan los gerentes de mercado o comerciales de los concesionarios sin tener claridad del cómo elaborar una estrategia real en el marketing digital.

Este módulo con un enfoque práctico entregará a los participantes herramientas que puedan implementar en su día a día, sin depender totalmente de una agencia o de un experto en el medio.

Lo cual contribuirá al posicionamiento del concesionario en el top of mind de las personas que hacen uso de este canal de comunicación y de igual forma aumentar el tráfico en sus puntos de venta manteniendo un contacto permanente con ellos.

## Cómo desarrollar un presupuesto de marketing en el sector automotor

En este módulo se suministrarán las herramientas requeridas a los participantes para la elaboración del presupuesto del plan de mercadeo con base en los objetivos de ventas e ingresos a partir de un Business Case, que le permita explicarle a la gerencia de dónde provendrán los recursos para ejecutar las inversiones (mercadeo tradicional y nuevas tecnologías y mercadeo digital) y como sería su retorno.

# Conferencistas

## Andrés Mesa Acevedo

Gerente Comercial Negocio Electro Digital Grupo Colombiana de Comercio / Alkosto / Ktronix. Profesor de Mercadeo Estratégico, Mercadeo internacional y Gerencia comercial en pregrado y posgrado, en las decanaturas de Economía, Administración de Empresas e ingenierías, de la Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito.

## Ana María Gómez Lemus

### Conferencista de Geo Marketing

Marketco es una de las principales y pioneras empresas en utilizar la herramienta de Geo marketing como generador de ventas a nivel nacional teniendo como sus principales clientes a empresas del sector automotriz, grandes superficies, comercio retail y empresas como Decathlon.



# Conferencistas

## Conferencista de MindMetricks

MindMetriks es una de las compañías pioneras en neuro marketing en Colombia y Latino América, líder en consultoría y distribución de neuro y bio tecnología científica para laboratorios de neurociencias de las principales universidades de Colombia, México, Perú, Guatemala, Costa Rica, Chile y Argentina, entre otros.

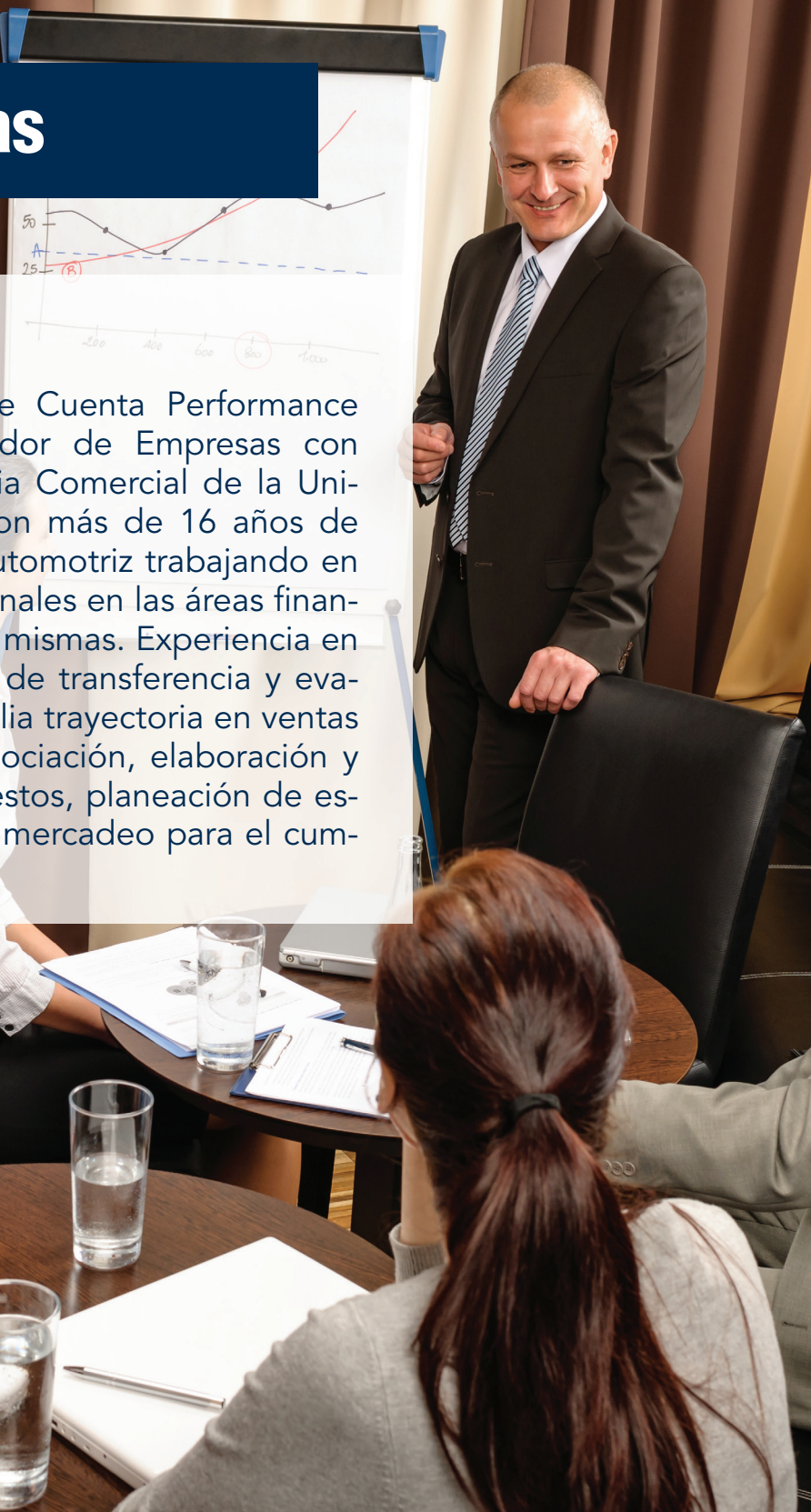
## María Fernanda Duque

Directora de Nuevos Negocios Digitales at Sancho BBDO. Cuenta con más de siete años de experiencia trabajando en departamentos digitales de distintas agencias de publicidad. Desde hace más de un año ha participado en la creación y crecimiento de una nueva filial del grupo Sancho, especializada en Marketing performance y Transformación digital de compañías.

# Conferencistas

## Ricardo Páez

Consultor Internacional de Cuenta Performance Latinoamérica. Administrador de Empresas con especialización en Gerencia Comercial de la Universidad de la Sabana. Con más de 16 años de experiencia en el sector automotriz trabajando en distintas marcas multinacionales en las áreas financieras y comerciales de las mismas. Experiencia en análisis financiero, precios de transferencia y evaluación de proyectos. Amplia trayectoria en ventas y manejo de clientes, negociación, elaboración y cumplimiento de presupuestos, planeación de estrategias comerciales y de mercadeo para el cumplimiento de objetivos.



## Dirigido a:

Profesionales que se encuentren vinculados en el sector automotor en cargos de mercadeo, ventas o cargos afines.

## Duración:

62 horas de las cuales 56 son presenciales en la ciudad de Bogotá y 10 horas webinar posteriores a finalización del programa presencial.

## Intensidad Horaria:

Los módulos se desarrollan viernes y sábados una vez al mes, en este horario:

Viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.  
(8 horas)

Sábados de 8:00 a.m. a 6:00 p.m.  
(4 horas)

## Lugar:

Campus de la Escuela Colombia de Ingeniería – Hotel cercano al aeropuerto \* por definir

## Valor de la Inversión:

Dos millones quinientos sesenta mil pesos (\$2'560.000) por participante.

## Fecha del workshop:

Viernes 12 de mayo al sábado 9 de septiembre de 2017.







AK. 45 N.° 205-59 (autopista Norte)  
Contact center: 57 (1) 668 36 00  
Bogotá, D.C. (Colombia)

VIGILADA MINEDUCACIÓN

