

MARKETING ESTRATEGICO

CONSTRUYA SU "GO-TO-MARKET PLAN"

MAS QUE UN SIMPLE PLAN DE NEGOCIOS



OBJETIVOS

- Construya las bases de su plan Go-to-Market
- Evalúe las necesidades de un plan de Negocios, Plan de Marketing o más bien un Go-To-Market
- Asegúrese la entrada a nuevos mercados con una ventaja competitiva
- Desarrolle una visión de valor en sus mensajes producto
- Adhiera a técnicas estratégicas de "Customer Centricity"
- Configure inteligentemente los accesos a sus ofertas de valor

QUIEN DEBIESE ASISTIR

Gerentes Generales, Gerentes Comerciales, Gerentes Operacionales, Gerentes de Marketing, Altos Ejecutivos.

QUE DICEN LOS QUE HAN TOMADO ESTE SEMINARIO

"Un Experto en Estrategia de Marketing con gran experiencia y un comunicador sin igual. Mr. Gray siempre ha cumplido con sus deberes con un profesionalismo y devoción impecables. Es un profesor apreciado por su rigor, su integridad, su devoción, sus competencias profesionales y sus habilidades pedagógicas. Sus habilidades pedagógicas son simplemente excepcionales y a su vez, se han ganado el respeto y la admiración de sus estudiantes y de sus colegas docentes".

*Celine Bazinet,
Director of Operations
HEC Montreal / University of Montreal*

"Your positive action combined with positive thinking results in success"

Shiv Kherra