

PROGRAMA POLÍTICA DE PRODUCTO

GENIAL CONSULTING GROUP

El programa de Política de Producto está orientado, por su duración y contenido, tanto a un curso de especialización como a una maestría relacionada con el marketing ó las ventas.



CONTACTO

+34 696 428 400

OBJETIVOS

- Adentrar a los participantes en el mundo de la comercialización y sus componentes
- Conocer los secretos que giran alrededor del nacimiento, desarrollo y lanzamiento al mercado de un producto
- Conocer las diferentes políticas de precios que se aplican en el mercado
- Cumplimentar el conocimiento total de las 4P's
- Aprender que tan importante es la imagen del producto para lograr lealtad y posicionamiento en el mercado

BENEFICIOS

- Poder aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos al desarrollo de nuevos productos
- Trabajar diferentes actividades que nos permitan comprender mejor las acciones que emprenden los líderes de la distribución moderna
- Prácticas y proyectos basados en supuestos con información real
- Conocer del producto su interacción con las demás facetas del márketing moderno: precio, distribución y comunicación, para así trabajar obteniendo una visión completa de la materia
- Aprender sobre imagen de marca, lealtad y posicionamiento
- Instruirse sobre el ciclo de vida del producto y lograr ganar beneficios y ventajas en cada etapa.



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona C.P. 08203. ESPAÑA.
info@genialgroup.es

Objetivo General

El programa de **Política de Producto** está orientado, por su duración y contenido, tanto a un curso de especialización como a una maestría relacionada con el marketing ó las ventas.

Objetivos Específicos

- ♦ *Adentrar a los participantes en el mundo de la comercialización y sus componentes*
- ♦ *Conocer los secretos que giran alrededor del nacimiento, desarrollo y lanzamiento al mercado de un producto*
- ♦ *Conocer las diferentes políticas de precios que se aplican en el mercado*
- ♦ *Cumplimentar el conocimiento total de las 4P's*
- ♦ *Aprender que tan importante es la imagen del producto para lograr lealtad y posicionamiento en el mercado*

Beneficios

- ♦ *Poder aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos al desarrollo de nuevos productos*
- ♦ *Trabajar diferentes actividades que nos permitan comprender mejor las acciones que emprenden los líderes de la distribución moderna*
- ♦ *Prácticas y proyectos basados en supuestos con información real*
- ♦ *Conocer del producto su interacción con las demás facetas del marketing moderno: precio, distribución y comunicación, para así trabajar obteniendo una visión completa de la materia*
- ♦ *Aprender sobre imagen de marca, lealtad y posicionamiento*
- ♦ *Instruirse sobre el ciclo de vida del producto y lograr ganar beneficios y ventajas en cada etapa.*

Dirigido a

- ♦ *Profesionales del marketing y las ventas*
- ♦ *Alumnos universitarios o participantes en maestrías de marketing y/o dirección comercial*
- ♦ *Asistentes a seminarios de ventas*
- ♦ *Alumnos de empresariales*

Metodología

Nosotros partimos de un concepto básico que dirige los destinos de los negocios orientados hacia el futuro: **La productividad se incrementa a través de la Innovación**

Por otra parte pensamos que, la Innovación no es otra cosa que la capacidad de combinar los factores de producción de la forma mas eficiente

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento, para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación.

Práctica, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

Interactiva, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:

+34 696 428 400



info@genialgroup.es

www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

Provocativa, porque se basa en la provocación continua por parte de los profesores a los alumnos en busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

Grupal, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

Bajo Presión, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten los actos de

Como sea que los objetivos pretendidos por el presente programa se desarrollan mucho mejor cuanto de más tiempo se dispone, resulta obvio que estos marcan en gran medida la selección de métodos a la disposición de los citados tiempos.

Por ello, en el presente programa los métodos susceptibles de ser usados en virtud del tiempo disponible son:

- ♦ **Clases Teóricas**
Ayudadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.
- ♦ **Interacción**
Pregunta-respuesta continua entre conferenciante y alumnos, a iniciativa de cualquiera de las partes. Participación obligada por el ponente.
- ♦ **Ejercicios Prácticos**
Ejercicios realizados de forma individual o en grupo, indoor, referidos a los conocimientos asumidos en el aula.
- ♦ **Visionado de película**
A partir del visionado de vídeos se debatirán las diferentes situaciones que hemos podido ver tratando de ponernos en el rol de los protagonistas.
- ♦ **Resolución de problemas reales o ficticios**
Ejercicios basados en hechos reales resueltos fuera de clase con utilización de Internet y búsqueda documental, trabajados en grupo o de forma individual con presentación final
- ♦ **Casos simulados**
Casos propuestos en clase a partir de información entregada por el formador

Contenidos

- ▶ **Capítulo 1. Definiciones**
 1. Bien
 2. Características
 3. Packaging
 4. Branding
 5. Precio
 6. Atributos comerciales
 7. Dimensiones de un producto
 8. Beneficios

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

- ▶ **Capítulo 2. La Marca I**
 1. *Definición*
 2. *Desarrollo*
 3. *Recursos*
 4. *Condicionantes*
 5. *Identidad*
 6. *Enunciación*
 7. *Método*
 8. *Razón de su existencia*

- ▶ **Capítulo 3. La Marca II**
 1. *Componentes*
 2. *Nombre*
 3. *Logotipo*
 4. *Símbolos*
 5. *Eslogan*
 6. *Emblema*

- ▶ **Capítulo 4. La Marca III**
 1. *Funciones*
 2. *Características*
 3. *Tipología*
 4. *Estrategias*

- ▶ **Capítulo 5. La Marca IV**
 1. *La Lealtad*
 2. *Niveles*
 3. *Cómo obtenerla*
 4. *Cómo mantenerla*
 5. *Valor de la Marca*

- ▶ **Capítulo 6. Packaging I**
 1. *Introducción*
 2. *Principios*
 3. *Desarrollo*
 4. *Funciones*

- ▶ **Capítulo 7. Packaging II**
 1. *Materiales*
 2. *Papel*
 3. *Cartón*
 4. *Plástico*
 5. *Vidrio*
 6. *Metal*
 7. *Otros envases*

- ▶ **Capítulo 8. Packaging III**
 1. *Psicología del envase y empaque*
 2. *Aspectos mercadológicos*
 3. *La Codificación*
 4. *El marcaje*



- ▶ **Capítulo 9. Línea de Productos**
 1. Definición
 2. Ciclo de Vida
 3. Etapa de Introducción
 4. Etapa de Crecimiento
 5. Etapa de Madurez
 6. Etapa de Declive
 7. Obsolescencia planeada

- ▶ **Capítulo 10. Cartera de Productos**
 1. Matrices de análisis estratégico
 2. La curva del ABC
 3. Análisis de productos
 4. Lanzamiento de nuevos productos
 5. Posicionamiento del nuevo producto
 6. Innovación

Extensión

Política de Producto es apropiada para formar parte de maestrías o para dar en seminarios monográficos de marketing.

Total de Horas: 20 / 30 h.

La duración es aproximada y nos podemos adaptar a las necesidades que nos presente el cliente, dando más énfasis en unos capítulos que en otros.

Puede complementarse con nuestros programas

- ① **Política de Distribución**
- ① **Política de Precio**
- ① **Merchandising & Shopping**
- ① **Marketing de Guerrillas**
- ① **Las 22 Leyes Inmutables del Marketing**
- ① **Taller de CRM**
- ① **Marketing. Introducción y conceptos**
- ① **Los errores más frecuentes de las marcas**

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.