



CASOS
PRÁCTICOS
B2B

La Escuela Ejecutiva para Negocios Industriales

ACADEMIA B2B

Workshop Online

GESTIÓN DE MARCAS B2B

1^{ER}

AMÉRICA LATINA
Escuela B2B

JUEVES 22
OCTUBRE 2020

- Bogotá / Lima / México D.F.
08:30 - 12:15 hs.
- Buenos Aires / Santiago de Chile
10:30 - 14:15 hs.

INSCRIPCIONES:

 +51 913 041 048

 academia@imib2b.org

 www.imib2b.org/academia

IMI B2B

INSTITUTO DE MARKETING INDUSTRIAL

Certifican:


Georgia State
University

Center for
Business &
Industrial
Marketing

IMI B2B Instituto de Marketing Industrial

En IMI B2B hemos estudiado empíricamente el desarrollo de una estrategia comercial sofisticada en negocios B2B (Business-to-Business). Como equipo juntos maximizamos el retorno económico de las actividades de la gestión de su negocio.

En nuestra escuela ejecutiva Academia B2B transferimos conocimientos y métodos de primer nivel a través de programas de capacitaciones abiertos e in-company. Además el Instituto brinda servicios de consultoría, métricas de gestión e investigación de mercado para su empresa.

Sostenemos una alianza académica con CBiM que certifica las actividades y permite el acceso a estudios y mejores prácticas globales. Contamos con oficinas en Lima (Perú) y Santiago (Chile), y una red de expertos y expositores internacionales.

IMI B2B
INSTITUTO DE MARKETING INDUSTRIAL

CBiM

Center for Business and Industrial Marketing

Establecido en 1996, el Center for Business and Industrial Marketing (CBiM) realiza investigación y exploración de la gestión comercial de empresa a empresa y mercados industriales.

El centro utiliza la investigación para vincular la teoría de marketing y ventas con la práctica, brindando capacitación a los líderes actuales y futuros y conceptos para crear prácticas de marketing y ventas más rentables a escala global.

CBiM forma parte de J. Mack Robinson College of Business de Georgia State University (Atlanta, USA). Cuenta con empresas miembro líderes de la industria como AT&T, Bayer, DOW, DuPont, Exxon, Gartner, IBM, 3M, Xerox, entre otros más.



Center for
Business &
Industrial
Marketing





EXPOSITOR:

Roberto Mora, PhD, Msc. & MBA.
Georgia State University,
Atlanta (USA)

Consultor de carácter internacional, posee experiencia en mercados industriales en Chile, México, Perú y USA, en empresas y entidades como Moly-Cop, AngloAmerican, Exxa, Shell Industrial, Arauco, Mobil, Eaton, Veyance Goodyear, Sika, Cementos Bio-Bio, CAP Acero, Sandvik, entre otras.

Es profesor titular en Southern Denmark University. Es miembro de IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group), con sede en UK.

Es miembro del Institute for the Study of Business Markets (ISBM), Penn-State University, USA. Es Research Manager del Center for Business and Industrial Marketing, GSU. Es el primer doctor en Marketing B2B en la historia para América Latina.

Por último, ha presentado sus investigaciones en Australia (Monash University), UK (University of Glasgow), España (Universidad del País Vasco), Suecia (Stockholm Business School) y USA (Georgia Tech and Georgia State University). Ha publicado en los journals más prestigiosos de marketing y ventas B2B (i.e., Journal of Business and Industrial Marketing, Industrial Marketing Management).

JUEVES 22 DE OCTUBRE

- Bogotá / Lima / México D.F.: 08:30 - 12:15 hs.
- Buenos Aires / Santiago de Chile: 10:30 - 14:15 hs.

CONTENIDO:

Se revisarán y discutirán los siguientes casos reales de Gestión de Marcas B2B:

1. Dow Corning
2. 3M
3. Intel
4. Phillips
5. DuPont
6. FedEx
7. Cemex

**Se revisará la pirámide del valor de marca industrial*

PERFIL RECOMENDADO:

Gerentes, Jefaturas, coordinadores, analistas de áreas comerciales, de marketing, desarrollo de negocio, administración comercial, planificación de demanda y áreas técnicas (desarrolladores de productos, I+D, especificadores etc.).

BENEFICIOS:



CASOS REALES B2B

Aprende de los mejores a través de casos de empresas industriales líderes y aplícalo a tu negocio.



RESULTADOS DE INVESTIGACIONES B2B

Accede a resultados de investigaciones comparativas entre economías y mercados emergentes y desarrollados.



ESTÁNDARES ACADÉMICOS INTERNACIONALES

Recibe material y diplomas certificados por CBiM, Georgia State University (Atlanta, USA).



NETWORKING B2B

Desarrolla tu red de contactos e intercambia experiencias con profesionales de tu disciplina.

FORMA PARTE DE NUESTRA COMUNIDAD B2B



El Workshop se realiza de manera virtual con tecnología Google Meet



Los participantes recibirán el material del curso y un certificado de participación internacional (digital), emitido por IMI B2B y Georgia State University (USA).



TARIFAS:



INDIVIDUAL:

USD 225 pp* / 7.25 UF



CORPORATIVA:

USD 200 pp* / 6.5 UF

INSCRIPCIONES:

 +51 913 041 048

 academia@imib2b.org

 www.imib2b.org/academia

*Facturación Internacional

*En el Perú la tarifa no incluye el IGV

CUPOS LIMITADOS