



▶ Dale ▶ Dale
MÉXICO

Ayudar a los empresarios o encargados de Marketing a desarrollar las herramientas necesarias para lograr tomar las oportunidades de mercado internacionales.

Las principales industrias son:

- Salud y belleza
- Alimentos procesados, frescos y congelados.
- Moda
- Muebles
- Bebidas de alta graduación

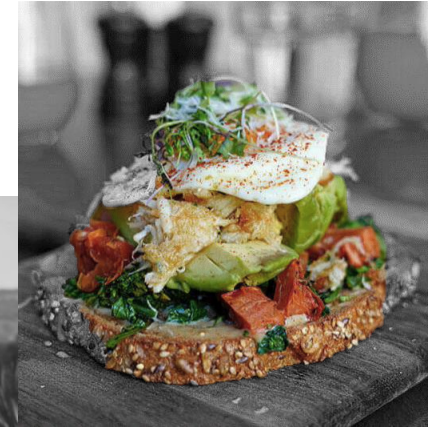
OBJETIVO



6 MODULOS 4 SEMANAS

Los contenidos han sido cuidadosamente diseñados para cubrir todas las etapas del marketing y brindar a empresarios y ejecutivos herramientas eficaces de implementación inmediata.

Viernes 4pm a 8pm
Sábado 9am a 1:30pm



+20 EXPONENTES

Líderes de opinión

Empresarios, altos ejecutivos y expertos de las principales industrias comparten sus estrategias más efectivas en sesiones dinámicas e interactivas con los asistentes. Una experiencia diseñada para asegurar un aprendizaje práctico y de aplicación inmediata. Disponible en modalidad presencial y virtual.





RESULTADO 2024

Más de 50 empresas y más de 100 estudiantes pudieron aprender de las estrategias mas nuevas y disruptivas de Marketing para sus productos de exportación.
Vinculación con aliados estratégicos para el logro de sus objetivos de posicionamiento y comercial.

NUEVOS TEMAS

En materia de:

- Propiedad intelectual
- Branding personal
- Neuro marketing aplicado

PROGRAMA



Protección, creación de valor y valuación de intangibles y marcas de lujo.

Una perspectiva fresca y
atractiva sobre los factores
que convierten a los
intangibles en los activos más
valiosos de una empresa.

Marketing y tendencias para empresas de beauty care en USA y LATAM

Exploramos la industria en
territorios clave para diseñar
estrategias adaptadas y
altamente efectivas.

I. MODULO

Estrategias para mercados internacionales

El 50 % del éxito radica en la
planeación estratégica: contar
con un plan sólido y bien
estructurado es clave para
lograr que la marca sea
aceptada en un nuevo mercado.

II. MODULO

Creación y adaptación de productos

Aprovechar oportunidades
internacionales requiere una
investigación profunda y el uso de
tendencias emergentes para
diferenciarse de la competencia.

De la Pasarela al Pasillo, tendencias en la industria mueblera

El viaje de las tendencias de
estilo de vida desde las capitales
creativas hasta el carrito de
compra de los consumidores
globales.

III. MODULO

Construcción y técnicas para la fijación de precios

Elementos clave para la fijación de precios en un entorno de competencia internacional.

Negociación del canal moderno y canal tradicional

Análisis estratégico de cada eslabón en la cadena de suministro para optimizar su funcionamiento.

Tropicalización de estrategias de mkt globales en mercados locales

Factores esenciales para implementar con éxito estrategias globales en regiones específicas.

Neuromarketing caso práctico y aplicación en vivo

Utilizaremos el método más innovador para medir la efectividad de las campañas de una de los asistentes en vivo

Negociación efectiva: Inteligencia emocional, influencia y liderazgo en los negocios internacionales

Técnicas efectivas para cerrar negocios internacionales y alcanzar los objetivos comerciales establecidos.

IV. MODULO

Estrategias para la prospección y selección de canales y puntos de venta.

Desarrollar conocimientos sobre
como se tiene que llevar una
marca en el mercado
internacional

Creatividad para el desarrollo de publicidad en campañas

Exploramos el futuro de la
mercadotecnia y como
aprovecharlo para lograr los
objetivos planteados.

DI 360 Agro Disrupción e innovación de los negocios Agro Parte

La disrupción e innovación con
herramienta para crear un
parteaguas en la estrategia de las
empresa para afrontar los nuevos
mercados,

V. MODULO

Comunicación efectiva para conectar con nuevos consumidores.

Cómo **exponer con éxito** los
atributos de comunicación y
ventajas competitivas en
mercados internacionales.

Comunicación internacional efectiva

Lecciones de grandes marcas que
logran superar las barreras del
idioma y la cultura para conectar
con sus audiencias.

VI. MODULO

Marketing digital y venta en línea de productos a través de E commerce y market places

Paso a paso de como aprovechar la tecnología para conquistar nuevos canales de distribución o mercados.

Moda y negocios

Claves del mundo de la moda y cómo este sector se consolida como el mercado más dinámico y cambiante.

Historia sobre diferenciación y visión de marca

Caso inspirador de construcción de posicionamiento sólido y cumplimiento de objetivos comerciales.

Taller ¿cómo vender en AMAZON y Mercado libre?

Entendimiento del contexto estratégico y posicionamiento a través de aliados comerciales digitales.

Panel de cierre

Un foro donde 4 expertos multidisciplinario nos apoyan a revelarnos sus estrategias.

EXPOSITORES



Fernando Velázquez

Apasionado de la innovación, el marketing, las ventas y el crecimiento de las empresas. Actualmente Director General de Mercatus, firma de estudios y capacitación de Neuromarketing (certificado por Jürgen Klaric).



Alejandro Rodríguez

Actual director de Alquimia transforma, agencia de marketing, comunicación y negocios, con más de 25 años de trayectoria. Número 1 de acuerdo a Merca 2.0



Carlos Restelli

Director de marketing de grupo vida (Gran vita), empresa #1 en América Latina en producción de alimentos para los diferentes canales y con presencia internacional.

EXPOSITORES



Julio Orozco

Ejecutivo de marketing que actualmente se desempeña en IKEA, aterrizando las estrategias globales en el mercado tapatío, experto en la industria retail de muebles y artículos para el hogar.



Mtra. Atala Sosa

Directora de carrera de negocios internacionales para la UAG y con una galardonada trayectoria con varios premios "Galardón Jalisco a la exportación", pilar fundamental del comercio Internacional.



Esmeralda Brito

Actual directora de la carrera en Mercadotecnia para la UAG, con sólida trayectoria profesional en el sector privado, participación activa y líder referente de diferentes industrias exportadoras.

EXPOSITORES



Germán Gómez

Socio director de GCG, maestro en valuación de negocios, e intangibles y especialidad en México y España en luxury mindset y estrategias de valor extremo para marcas.



Gustavo Monreal

Especialista en Amazon creador de soluciones para que las ventas crezcan exponencialmente y en posicionamiento. Durante años, ha ayudado a decenas de marcas a alcanzar su potencial, logrando que su producto aparezca en las mejores posiciones y tengan altas tasas de conversión.



Hiram Ibarra

Con más de 20 años de experiencia en el sector de los agronegocios y 30 años en emprendimiento, Hiram Ibarra se ha convertido en una voz disruptiva que desafía paradigmas y construye nuevas rutas hacia el éxito

EXPOSITORES



Rodrigo Álvarez

Director de AD Seller, empresa especializada en marketplaces, catedrático del ITESO y experto en comercialización a través de plataformas digitales.



Samantha Tams
Expositor Internacional

Directora y fundadora de LAFS con sede en Miami, empresa con diferentes unidades de negocio desde festivales de moda hasta activaciones de marcas de lujo en diferentes países.



Felipe Kortright

Empresario y conferencista, especialista en programación neurolingüística, inteligencia emocional, desarrollo de habilidades de liderazgo.

EXPOSITORES



Tannia Rodríguez

Gerente comercial de Alquimia transforma, catedrática en el Tec. de Monterrey campus GDL y trayectoria profesional en empresas de la industria privada.



Sandra Salcedo

Experta en comunicación organizacional y relaciones públicas, actualmente coordina y supervisa todas las estrategias de comunicación entre países para Diageo.



Beatriz Gómez

Empresaria en la industria de los alimentos con mas de 30 años desarrollado, posicionado y comercializado marcas tanto en mercado nacional como internacionales.

EXPOSITORES



David De Robles

Fundador de Dale Dale México
agencia de marketing y seminario.
Con experiencia en marketing
internacional y ventas en
diferentes industrias a través de
marketing tradicional y digital.



David Fleming

Expositor internacional

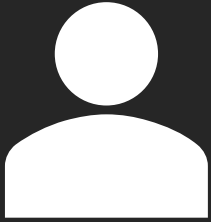
Ejecutivo reconocido
internacionalmente con una
trayectoria comprobada en la
transformación de empresas a
través de fronteras. Guió las
ventas globales para una empresa
de venta directa que cotiza en
NASDAQ y varias marcas
internacionales.



Víctor Gallegos

Periodista, Coolhunter, Creativo y
Catedrático de moda, fashion
stylist y director creativo para
marcas como Gran Chapur, Muebles
Placencia y Fresh Market entre
otros.

EXPOSITORES



Denise Melero

Socia fundadora de Merca - plus,
agencia de marketing pionera en
medios de comunicación y asesora
de marcas como TECOS de la UAG



NATALY VALDEZ

Ejecutiva con experiencia
profesional en penetración y
consolidación de la cadena
comercial mas grande de Canadá en
México y América Latina (ARBYS).

Empresa presencial
\$10,000 MXN + IVA
Con derecho a 2
personas por empresa

Empresa foránea
(modalidad virtual)
\$8,000 MXN + IVA

INFORMACIÓN

Luis Flores
332 343 5932

David De Robles
331 601 8625

INVERSIÓN

