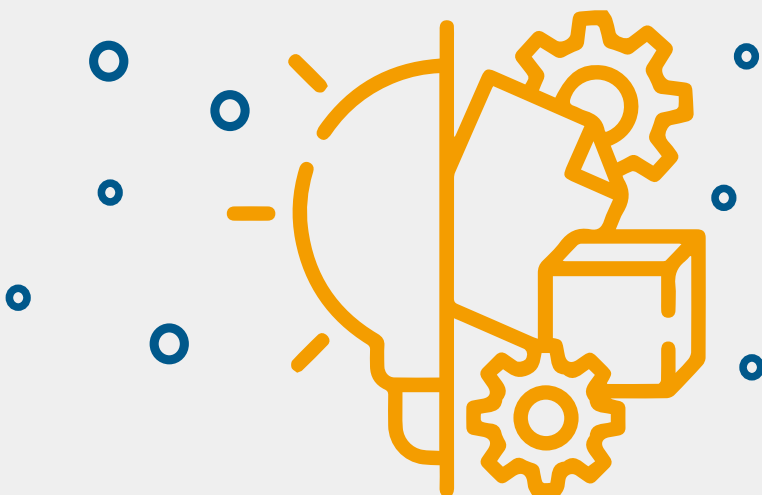


SEMINARIO ONLINE



Estrategia Competitiva en Productos de Consumo

INICIO: Martes 23 de agosto
15:30 a 17:30 hrs.



Estrategia Competitiva en Productos de Consumo

Objetivos del programa

En el mercado de los productos de consumo, lograr una visión de los nuevos modelos de negocios (disruptivos), basados en atributos que los clientes y consumidores valoran, permitiendo que los productos y servicios superen su condición de commodities. Los atributos de valor son generadores de demanda de los clientes/consumidores, permitiendo a las empresas aumentar los ingresos, su participación de mercado, el poder de fijación de precios y la fidelización de sus clientes.

Metodología:

Los capítulos 1 al 8 tienen una duración de 6 horas y el desarrollo de caso de negocio tiene una duración de 2 horas.

Contenido

- 1.** Introducción: Algunas tendencias en productos de consumo
- 2.** Modelo de Valor para B2C
- 3.** Ejemplos de nuevos modelos de negocios en productos de consumo
- 4.** Comunicación de Valor (Mensajes de Valor)
- 5.** Estructuras de Precios
- 6.** Pricing Conductual (Economía Conductual) en la Comunicación de Precios
- 7.** Tendencias logísticas en Productos de Consumo
- 8.** Red de distribución omnicanal
- 9.** Desarrollo de caso de negocio

Relator



Rodrigo Martínez

Máster en Ciencia de Datos, Ingeniero en Informática e Industrial con 20 años de experiencia multinacional ocupando preferentemente cargos de nivel gerencial.

Profesional con sólidos conocimientos y experiencia en SAP, Oracle, BaaN, SQL, MySQL, Azure, Power BI, SAP BI, Salesforce, programación en R, Python y VBA; inteligencia artificial, modelamiento, 6 sigma, Kaizen, mejoramiento de procesos, herramientas y técnicas para la robotización o automatización de procesos. Actualmente es consultor en S&OP / IBP y analítica de Riverlogic.

Relator



Raimundo Veloso

Es Ingeniero Civil Electrónico de la Universidad de Concepción, ha sido profesor de pregrado y postítulo en varias Universidades en Chile. Ha asesorado empresas en Chile y el extranjero. Director River Logic en Chile. Consultor en Proyectos de Planeamiento Avanzado, Supply Chain. Ha liderado proyectos en Planificación Estratégica, Integrated Business Planning, Pricing, Demand Planning, segmentación basado en valor, diseño de centros de distribución, gestión avanzada de bodegas, desarrollo de sinergias logísticas entre empresas, gestión estratégica de abastecimiento, costeo avanzado de procesos, gestión de actividades y sistemas de stocks.

Relator



Juan Pablo Vidal

Magister Gestión de Operaciones, Ingeniero Civil Industrial con 12 años de experiencia. Actualmente es consultor en Riverlogic liderando proyectos de planeamiento avanzado, S&OP, planificación estratégica, demand planning, diseño y evaluación de redes, gestión estratégica de abastecimiento.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 23 de agosto de 2022
Fecha de término	Jueves 1° de septiembre de 2022
Días	Martes y jueves
Horario	15:30 a 17:30 hrs.
Duración	8 horas (4 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$182.000
Valor Socios de ICARE	\$135.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl