



Continuing Education



Especialización en Gerencia de producto Modalidad Online



● People,
● Planet
● & Profit

eig Business
School

www.westfield.edu

Sobre Westfield Business School

WESTFIELD BUSINESS SCHOOL somos una escuela de negocios americana con el propósito de formar líderes sostenibles con visión global, capaces de impactar positivamente las organizaciones, la sociedad y el planeta.



Acreditada por ACICS.

Licencia 4569 otorgada por la Commission for Independent Education (CIE) de Florida.



Nuestros diferenciadores



Modalidad Online

100% Clases en español

20 años Apostándole a la formación online

Doble certificación: diploma americano y europeo.



• People,
• Planet
• & Profit



Metodología del Caso Harvard.



HARVARD
UNIVERSITY

100% de los casos de estudio son: Triple Bottom Line.



People



Planet



Profit



Programa centrado en el ser. A través de:



Prestigio

CLA
CONSULTING

¿A quién está dirigido?



- A profesionales que desean ampliar sus conocimientos y habilidades en el manejo de las herramientas para el lanzamiento de un nuevo producto o servicio.
- Directores de diseño, fabricación, marketing y operación, jefes de estudios de mercado, de ventas y comerciales.



Descripción de la Especialización

- Desarrollar un proyecto integral para un producto o un servicio utilizando tanto herramientas de análisis y segmentación del mercado (posicionamiento del producto y target) como las herramientas del marketing operativo (elección de las cuatro P), así como plantear los resultados de dicho producto y su aporte al balance de la empresa.

Objetivos del programa

- Conocer y distinguir los diferentes conceptos asociados a la creación y elaboración de nuevos productos: innovación, desarrollo, co-creación, creatividad.
- Aprender a gestionar todos los procesos y planteamientos que requiere el lanzamiento de nuevos productos (posicionamiento, mercado potencial, características, beneficios, etc.) hasta la propuesta de comercialización y beneficio económico para una empresa.

El reto

- Desarrollar un proyecto integral para un producto o un servicio utilizando tanto herramientas de análisis y segmentación del mercado dentro de la organización.

El resultado



- Desarrollar un producto o servicio desde la innovación y creatividad.
- Definir sus ventajas competitivas en un mercado.
- Crear los objetivos específicos del producto, en cuanto a la comercialización, teniendo en cuenta que, el lanzamiento debe ser siempre rentable para la empresa.

Nuestra metodología *Project Based Learning (PBL).*

El PBL tiene como misión que el estudiante adquiera conocimientos mediante la realización de un **proyecto** diseñado por el docente.

El estudiante deberá adquirir los conceptos y manejar las herramientas que le permitan completar con éxito el proyecto.

Esta forma de trabajar fomenta habilidades esenciales, tales como el trabajo en equipo, el aprendizaje autónomo, la planificación, la gestión del tiempo, y mejora las expresiones tanto oral como escrita, consiguiendo que el estudiante viva un proceso de motivación cuyo resultado es el aumento de su rendimiento.



El proyecto es adaptativo y aplicable a tu emprendimiento o a la compañía para la que trabajas, a modo de implementación a corto plazo.

Estructura del programa



Tiempo:

- 15 semanas
- 2 semanas de introducción.
- 12 semanas de desarrollo del proyecto.
- 1 semana de evaluación.



- **Modalidad: On line.**
- Metodología del proyecto.
- Resolución de un reto empresarial real.



- Entregas del proyecto.
- Trabajo en equipo.
- Master class semanales, planificadas para el desarrollo de tu proyecto.



Calendario del programa

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Acceso al material semanal por cubrir Trabajo Individual	Revisión y lectura de materiales para la profundización en los conceptos de la semana		Masterclass		Responder evaluación y encuesta semanal	Entregable parcial de avance de proyecto
					Trabajo coordinado en grupo sobre el entregable semanal del proyecto	

Bloque 1 Estrategias y decisiones de productos o servicios

Semana	Contenido
1	<ul style="list-style-type: none">Desarrollar la idea de un producto y materializarlo dentro de una empresa.
2	<ul style="list-style-type: none">Determinar los beneficios, las características y atributos de un producto.
3	<ul style="list-style-type: none">Definir y aplicar el uso de herramientas para obtener la información del mercado.
4	<ul style="list-style-type: none">Determinar los segmentos del mercado y el target de un producto: ¿quiénes serán nuestros clientes?
5	<ul style="list-style-type: none">Definir el posicionamiento de un producto, las razones de su "top of mind" y su propuesta de valor.

Bloque 2: Viabilidad económica y comercialización de un producto o servicio

Semana	Contenido
6	<ul style="list-style-type: none">Definir la cadena de valor (chain value), determinar las fases para el lanzamiento y la comercialización.
7	<ul style="list-style-type: none">Determinar los objetivos de mercado y establecer el ciclo de vida del producto.
8	<ul style="list-style-type: none">Establecer el plan de ventas e ingresos. Canales de ventas y periodificación.
9	<ul style="list-style-type: none">Diseñar el lanzamiento comercial de un producto utilizando las herramientas del marketing.
10	<ul style="list-style-type: none">Establecer la política de precios del producto y el forecast de producto.



USD 1,000
Comunidad Alumni



USD 1,500
Público general



Fecha:
03 de Julio 2022



Westfield Business
School



@westfieldbs



Westfield Business
School

Contáctanos:



LATAM: +57 3105716372
USA: +1- 786 7675846



westfield.edu



admissions@westfield.edu



1200 Brickell Ave. 680 Miami,
FL 33131