

B2B Marketing Bootcamp

El camino más efectivo para que tus acciones de marketing sean más eficientes...

¡Para vender más y mejor SIEMPRE!



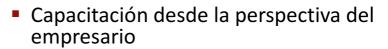
¿Cansado de invertir en Marketing sin obtener resultados?



Si quieres una solución permanente, ésta es tu oportunidad...

- Sólo necesitas una estrategia sólida para echarlo a andar
- Ponle fin ya a esa frustración de gastar tiempo dinero y esfuerzo en marketing sin obtener resultados
- Adquiriere el conocimiento para implementar estrategias de Marketing EFECTIVAS.

Promocionales Llamadas en Frío FACEBOOK Revistas Blogs Vendedores Redes Sociales Web Page Expos de campo Google Ads SEO Twitter Instagram VIDEOS FOLLETOS Y CATÁLOGOS Cámaras y Asociaciones



- Sesiones prácticas y sin teorías complejas
- Garantía de Implementación
- Enfoque a la eficiencia de la inversión
- Dirigido dueños de negocio que desean entender y dominar el marketing

Un camino seguro para vender más y mejor



Programa diseñado específicamente para dueños de empresas PYME

B2B Marketing Bootcamp

Sólo 1 Hora por Semana, Implementación Garantizada

Impartido por:

Jaime Redondo Leal

Con más de 35 años de carrera profesional en publicidad y mercadotecnia, especialista en Marketing B2B.

Ha realizado proyectos para Grupo Alfa, Grupo Proeza, Cuprum, Soriana, Hoteles Quinta Real, Vector Casa de Bolsa, IMEF, Sabritas, ABA Seguros, Casas Javer, y cientos de empresas PYME.

Fundador de Zélan Consulting en 1999. 4 años como director de marketing en Logrand Group y 8 años como directivo de marketing en Abaco Grupo Financiero, Socio Fundador de la Business Owners Academy y consejero del Institute of Systematic Innovation Technology.



Egresado de la Universidad Anáhuac, ha cursado programas en la University of Nevada, el ITESM, la University of British Columbia y la Central School of Art & Design de Londres. Conferencista y autor de diversos artículos editoriales.

Programa INTERNACIONAL 100% ONLINE EN VIVO

Cada sesión será dirigida por Jaime Redondo, experto en Marketing para empresas B2B.

- 22 años de apoyar a empresarios PYME.
- 25 sesiones semanales de sólo una hora para adaptarse a tu agenda.



Un programa paso a paso para lograr resultados desde la 1º sesión



O Sesión Propedéutica y de Inducción al Curso

12 Sesiones de Estrategia (Qué)

12 Sesiones de Implementación (Cómo)

1E Presupuesto de Adquisición de Clientes

1P Si no le sacas, no le metas

2E Oferta de Valor

2P La promesa que soy capaz de cumplir

3E Experiencia del Cliente

3P Nadie olvida lo que los hacemos sentir

4E Análisis de Rentabilidad

4P ¿De dónde viene la lana?

5E Perfil del Cliente y Segmentación

5P El Know-Who vs. el Know-How

6E Marketing y los 3 desafíos

6P Ser la solución ideal para tu cliente

7E Comunicación, Contenidos y Storytelling

7P La presencia, las emociones y la empatía

8E Networking y Relaciones Significativas

8P El rey indiscutible

9E Medios Digitales

9P Los nuevos medios y su utilidad

10E Redes Sociales

10P El beneficiario nunca deberás ser tu

11E Métricas y Control

11P Lo que no se mide...

12E Consejos Prácticos

12P Siguientes pasos y tropezones

Informes, Costos e Inscripciones



