



Centro de
Marketing
Industrial

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

CONFIABILIDAD A SU ESTRATEGIA B2B



www.cmiuchile.cl

OBJETIVOS GENERALES & CONTEXTO B2B

El Centro de Marketing Industrial, pertenece al Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Posee más de 6 años de experiencia desarrollando conceptos, herramientas y métodos de excelencia que apoyan la gestión de compañías industriales en una comunidad interactiva.

El objetivo es transferir conocimiento en Marketing B2B que se preocupe por el Desarrollo Estratégico de la Comercialización Industrial y diferencie a sus miembros en un mercado competitivo y globalizado.

El Centro de Marketing Industrial de la Universidad de Chile, junto con las Selectas Empresas B2B que participan del proyecto, pondrán a prueba las barreras del conocimiento actual, investigando y estudiando las áreas clave del desarrollo B2B exitoso y así, consecuentemente, entregarán un conocimiento innovador y significativo al sector industrial chileno y latinoamericano.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



Center for Business and Industrial Marketing
Georgia State University, EEUU.

Journal of Business and Industrial Marketing
Georgia State University, EEUU.

ÁREAS DE DESARROLLO



INVESTIGACIÓN

01



DIFUSIÓN

02



FORMACIÓN

03



CONSULTORÍA
& ASESORÍA

04

01 INVESTIGACIÓN

- Radar B2B
- Co-Supervisión de Tesis de Grado y Postgrado
- Observatorio de Marketing B2B
- Publicaciones en medios y journals especializados
- Investigaciones Propias

02 DIFUSIÓN

- Seminario de Marketing B2B (Foros de Trabajo)
- Conferencia de Casos Prácticos de Marketing B2B
- Desayunos de Trabajo
- Congreso Internacional de Marketing B2B
- Reunión Privada con Experto Internacional
- Visitas Industriales Programadas



03 FORMACIÓN

- Diplomado en Dirección de Marketing B2B
- Talleres In-House, según necesidades
- Certificación en Gerencia Comercial
- Certificación en Gerencia de Marketing B2B
- Cursos Customizados
- Coaching one-to-one
- Capacitación Semi-Presencial
- Workshops Informativos
- Inducción Ejecutiva

04 CONSULTORÍA & ASESORÍA

- Metodología IRS® (Satisfacción y Gestión de Clientes)
- EMI® (Exploración de Mercados Industriales)
- BSI® (Best Seller Index - Efectividad Fuerza de Ventas B2B)
- Segmentación de Mercados Industriales
- Programas de Inteligencia de Mercados
- NPS Industrial
- Desarrollo y lanzamiento de Productos/Servicios B2B
- Análisis de Posicionamiento
- Capacitación Fuerza de Ventas Consultiva
- Estrategias de Pricing
- Comunicaciones Corporativas y Branding B2B
- Resolución de problemáticas específicas de compañías B2B
- Análisis PESTA
- Otras solicitudes customizadas



BENEFICIOS DE SER SOCIO

- 4 Entradas Liberadas en Congreso Internacional de Marketing Industrial 2016, jornada completa en hotel 5 estrellas.
- Co-Branding Comunicacional, Banner en nuestro sitio Web y avisos en nuestros Media Partners para comunicar nuestros eventos y socios.
- Informe mensual de Investigación – “Radar B2B”. Incluye revisión actualizada de los dos papers internacionales más prestigiosos de Marketing B2B.
- Acceso a IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group). Es la Asociación de Expertos en Marketing B2B de la Unión Europea.
- 20% de Descuento en todos los programas de Formación (incluido Talleres In-House) del CMI U.Chile.
- 40 % descuento en el Diplomado en Dirección de Marketing B2B (una persona).
- 10% descuento en todos los Servicios de Consultoría y Asesoría del CMI U.Chile.
- Reunión Privada en FEN U.Chile, entre el CMI U.Chile y nuestros Socios con el Experto Internacional invitado del Congreso Internacional de Marketing Industrial 2016.
- Apoyar (Infraestructura, Red de Contactos, \$ y/o Capital Humano) y direccionar el desarrollo de Investigaciones de Marketing B2B a través de tesis de pregrado y postgrado de alumnos de FEN U.Chile, guiados por académicos PhD y MSc.
- Recepción de Feedback personalizado para su compañía por parte del equipo de Expertos del CMI U.Chile, luego de cada Foro de Trabajo.
- Coach personalizado para el desarrollo del proyecto de su compañía por parte del equipo de expertos del CMI U.Chile, entre cada Foro de Trabajo.
- Nexo con alumnos de Pregrado y Postgrado con formación en Marketing B2B, para realización de tesis y prácticas laborales, y acercarlos a la cultura organizacional de su empresa.
- Participación gratuita en Foros de Marketing B2B (sólo socios) para compartir experiencias y herramientas internacionales, desarrollando temas de interés.
- Invitaciones de cortesía a Conferencia Anual de Análisis de Casos Prácticos de Marketing B2B, entre Socios y otras empresas interesadas, desarrollada en FEN U.Chile.
- Acceso a Red de Profesionales con formación en negocios de Mercados B2B.

MEDIA PARTNERS



SOCIOS & BENEFACTORES



