



**DIPLOMADO
ALFREDO GANDUR**
En Desarrollo y Gestión
Estratégica de la Promoción



UNIVERSIDAD DEL
PEDREGAL

AMAPRO

DIPLOMADO ALFREDO GANDUR

En Desarrollo y Gestión Estratégica de la Promoción

La AMAPRO se complace en invitar al **Diplomado Alfredo Gandur en Desarrollo y Gestión Estratégica de la Promoción**, el cual será impartido por la Universidad del Pedregal de junio a octubre de 2023.

Al terminar el diplomado los participantes serán capaces de crear, gestionar y evaluar un plan de promoción estratégico que logre la visibilidad y ejecución adecuadas para la comercialización de un producto (tangible o intangible) que cumpla con los objetivos de ventas, integrando las diferentes herramientas y técnicas desde una perspectiva disruptiva, innovadora y hacia una transición a lo digital.

“Una actitud positiva para descubrir el cómo sí podemos hacer las cosas”

Alfredo Gandur

En este año el Diplomado AMAPRO rendirá homenaje a Alfredo Gandur Rubinstein, ex presidente de la Asociación y fundador de Pauta Creativa.

El programa será impartido de manera virtual los martes y jueves de 19:00 a 21:00 hrs., a partir del 6 de junio y hasta el 19 de octubre de 2023.



UNIVERSIDAD DEL
PEDREGAL

Módulo 1: La administración de la promoción

Resultado educativo: El participante reconoce las características principales de la promoción y las distintas estrategias de acuerdo a las necesidades de ventas del producto, implementa un proceso integral para la realización de una campaña de marketing promocional de acuerdo a las características del mercado mexicano.

Temas.

- Fundamentos de la promoción.
- El consumidor mexicano: una combinación entre lo conservador y lo disruptivo.
- Estrategias para la aplicación del mix de promoción.
- Clasificación de la promoción de ventas de acuerdo con el ciclo del producto.
- Planeación de la promoción.
- Tipos de objetivos reales.
- Brief e investigación.
- Normatividad y regulaciones de la promoción en México (SAT, Segob y Profeco).
- Presupuesto Promocional.
- Correcta ejecución y monitoreo de campaña.
- Evaluación y cumplimiento de resultados (tiempos).

Módulo 2: Estrategias promocionales en punto de Venta

Resultado educativo: El participante es capaz de presentar planes exitosos de ejecución en punto de venta, desarrollando estrategias promocionales que integran de manera efectiva las distintas herramientas y técnicas, con un valor agregado dado por la diferenciación, correcta gestión y optimización de recursos que mejoran la rentabilidad de los proyectos.

Temas.

- Trade marketing.
- Category Management y desarrollo de Perfect Store.
- Promotional Experience.
- Big Promos.
- Merchandising y branding.
- Herramientas tecnológicas para la gestión de estrategias en punto de venta.
- Rol del talento humano para la estrategia en punto de venta.
- Gestión y control del talento humano en las estrategias en punto de venta.
- Regulación de la promoción y promotoria en punto de venta.

Módulo 3: Estrategias promocionales digitales

Resultado educativo: El participante identifica las distintas posibilidades que brindan las nuevas tecnologías para su aplicación en estrategias promocionales dentro y fuera del punto de venta. Aplica los elementos del marketing digital a las promociones y usa de manera exitosa las plataformas digitales y las estrategias en e-commerce, reconociendo la importancia de las métricas y el big data para la evaluación y toma de decisiones.

Temas.

- Nuevas tecnologías aplicables dentro del punto de venta.
- Nuevas tecnologías aplicables fuera del punto de venta.
- Promociones digitales en RRSS.
- Promociones digitales en e-Commerce.
- Métricas para medir el ROI en promociones digitales.
- Big Data para la toma de decisiones en promoción digital.
- Regulación de la promoción digital.

Módulo 4: Estrategias de promoción de alto impacto fuera del punto de venta

Resultado educativo: El participante reconoce la importancia de generar estrategias diferenciadas y de alto impacto fuera del punto de venta para dar respuesta a las características y necesidades del mercado actual, genera propuestas que logran un impacto real en el usuario identificando y comparando las funciones del experiential marketing, el event marketing y el BTL actual.

Temas.

- Necesidad de estrategias de promoción de alto impacto fuera del punto de venta.
- Gestión de promoción BTL.
- Experiential Marketing.
- Event Marketing post pandemia.
- Creatividad en la ejecución.
- Correcta ejecución y monitoreo de campaña.
- Evaluación y cumplimiento de resultados (tiempos).

Módulo 5: Estrategias de negociación dentro y fuera de los puntos de venta

Resultado educativo: El participante reconoce la importancia de la negociación para la ejecución exitosa de estrategias promocionales dentro y fuera del punto de venta, es capaz de emprender una planeación estratégica para ejecutar una negociación dentro y fuera de los puntos de venta que permita el cumplimiento de los objetivos promocionales planteados.

Temas.

- Pilares y elementos esenciales de una negociación.
- Etapas básicas y proceso de negociación.
- Diferenciación entre los planes operativos y los planes estratégicos
- Proceso de la planeación táctica y estratégica en una negociación.
- Aplicación de tácticas y maniobras durante el desarrollo de una negociación.
- Negociación de estrategias de promoción dirigidas al intermediario / distribuidor.

Estructura general

Duración:

4 horas por semana bajo conducción docente, 2 de trabajo independiente.

24 horas por mes, 120 horas en total.

5 meses: junio - octubre, 2023.

Clases 19:00 a 21:00 horas.

Requisitos para acreditación:

80% de asistencia como mínimo.

80% cumplimiento actividades/evidencias.

Calendario

2023 JUNIO						
D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	▲ 6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	▼ 29	30	

2023 JULIO						
D	L	M	M	J	V	S
				1		
2	3	▲ 4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	▼ 27	28	29
		30	31			

2023 AGOSTO						
D	L	M	M	J	V	S
		▲ 1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	▼ 24	25	26
27	28	▲ 29	30	31		

2023 SEPTIEMBRE						
D	L	M	M	J	V	S
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	▼ 21	22	23
24	25	▲ 26	27	28	29	30

2023 OCTUBRE						
D	L	M	M	J	V	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	▼ 19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

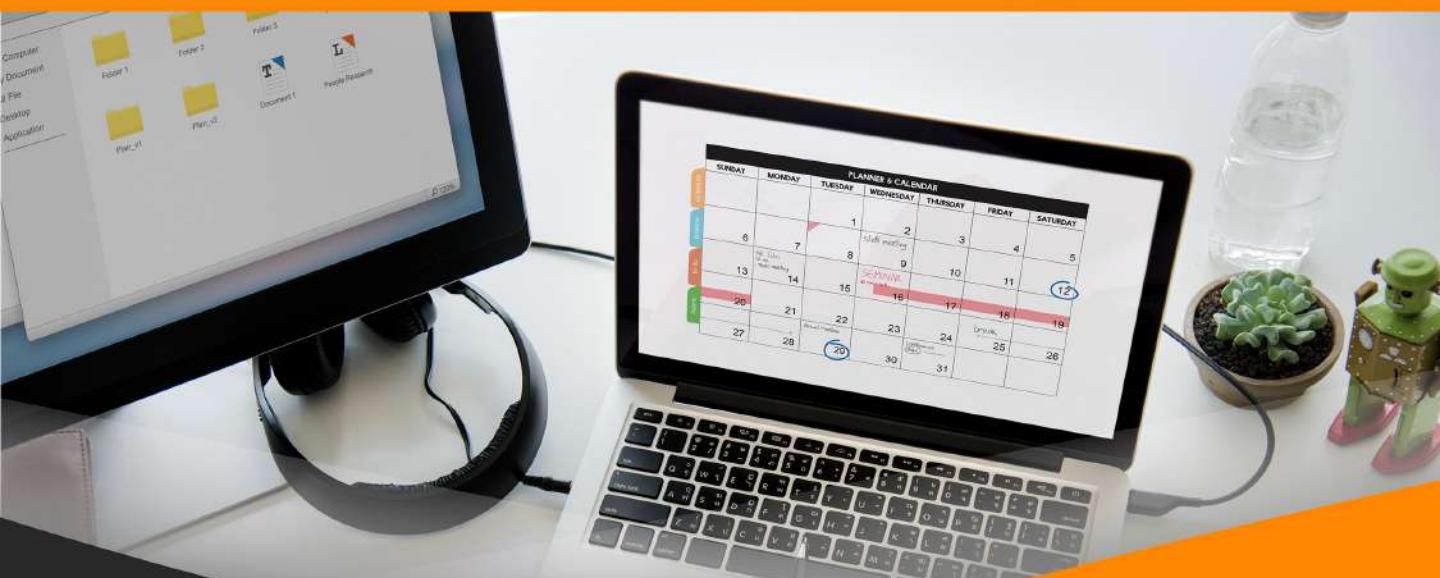
Inicio de módulo
Término de módulo
Período de clases
Días inhábiles



Horario de clases virtuales: de 7:00 PM a 9:00 PM



UNIVERSIDAD DEL
PEDREGAL



ALFREDO GANDUR RUBISTEIN

APORTAR VALOR



Un apasionado y comprometido líder con más de 30 años de trayectoria en la Industria de la Mercadotecnia, con cargos en áreas creativas y de servicio en agencias y clientes.

Egresado de la licenciatura de Comunicación en la Universidad Iberoamericana y especializado en Mercadotecnia en la Universidad Iberoamericana y en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

En 1983 inició su vida profesional como coordinador de Comunicación Interna para la Presidencia de la República Mexicana. Fue consultor de publicidad para BBVA, al igual que de tendencias de mercado como estrategias digitales, mobile y shopper marketing para diversas empresas, con un enfoque 100% en data driven.

En 1990 fundó Pauta Creativa, Agencia de Comunicación Integral con un novedoso modelo de servicio atendiendo un nicho de mercado descubierto por proveedores tradicionales, ofreciendo soluciones integrales con estrategia, creatividad y operación, con una orientación a resultados. Logrando una sólida cartera con más de 38 clientes entre ellos Kellogg's, Coca-Cola, Microsoft, General Motors, Smucker's, Banorte, Fundación Mapfre, Sanofi, Walmart, Bodega Aurrera, entre muchos más.

Ocupó cargos como Presidente y Vicepresidente de Educación en AMAPRO impulsando la profesionalización del talento en las agencias de promoción en México, a través de Diplomados y diversas iniciativas.

Alfredo Gandur, se convirtió en un referente de la industria y fue reconocido como líder de opinión por clientes, medios, Asociaciones y colegas.

Algunos reconocimientos:

- Agencia de Promoción del año 2014 y 2018 Informa BTL
- Neócrata en Shopper Marketing 2013 Revista Neo
- Agencia del Año Publicidad Nacional 2010. Revista Merca2.0.
- Neócrata de la Comunicación Integral 2006 y 2010 Revista Neo
- Agencia del Año 2007. Asociación Mexicana de Mercadotecnia DIRECTA
- Más de 31 Victorias AMAPRO
- 2 Gran Prix de cristal en el Festival Iberoamericano de Promociones FIP Argentina
- Effie 2022 / Éxito Sostenido

NUESTROS EXPERTOS

CARLOS JIMÉNEZ

Módulo 1: La administración de la promoción

Catedrático de Posgrado en la Universidad del Pedregal y en la FCA de la UNAM

Ejecutivo de marketing online/offline con un sólido historial en creación de propiedades y contenido de entretenimiento, en áreas de publicidad, medios, promociones, relaciones públicas, creatividad e investigación de mercados con experiencia en el mercado latinoamericano.



JONATHAN CORTÉS

Módulo 2: Estrategias promocionales en punto de Venta

AM Private en MSD México

Licenciado en Administración de Empresas con un grado de Maestría en Mercadotecnia Estratégica.

Actualmente se desempeña como AM Private Lead en el área comercial de MSD México con más 10 de años de experiencia en el ramo Farmacéutico en diversas áreas como MKT, Comercial y Ventas.



MAURICIO LÓPEZ

Módulo 3: Estrategias promocionales digitales

Director Ejecutivo Trendia / Brand Architecture

Licenciado en Mercadotecnia Internacional por la Universidad del Pedregal y egresado del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE), ha colaborado para empresas como Citibank, Manpower México & Centroamérica y LATAM Business School, ocupando posiciones regionales de marketing; catedrático con casi 20 años de experiencia así como conferencista invitado en congresos nacionales e internacionales.

Cuenta con estudios de Estrategia en la Universidad de California (UCLA) y de Mercadotecnia Digital por la Universidad de San Diego (USD). Presidente del programa “Accelerator” en la Entrepreneurs Organization capítulo México periodo 2016 - 2017 y fundador de la agencia de TRENDIA / BRAND ARCHITECTURE® con más de 10 años de operaciones en México.



NUESTROS EXPERTOS

PAOLA CONTRERAS

Módulo 4: Estrategias de promoción de alto impacto fuera del PDV

Directora Creativa de Nuevos Negocios

Makken Comunicaciones

Licenciada en Diseño Gráfico por la Universidad del Pedregal, además cuenta con formación académica en el Emily Carr Institute for Arts and Design en Canadá, con Especialidad en Desarrollo de Habilidades del Pensamiento y en Publicidad, Maestría en Ciencias de la Educación, así como master en Marketing Digital. Docente de Posgrado.

Ha desarrollado estrategias y campañas de comunicación, relaciones públicas, experiential marketing y programas de lealtad para marcas como Movistar, Discovery Networks, HBO, Colgate, Campari, Ford, Telcel, Telmex, Levi's, Ferrari, Starbucks, Tecate, Coca Cola, Trident, Aeropostale, Pepsi, L'Oréal y LVM, en agencias como Adnow, Gaudelli MCW, Möller, Staff, Arroba/Islandia, Jackson Dawson y Makken.



PEDRO NEGRETE

Módulo 5: Estrategias de negociación dentro y fuera de los PDV

Docente de las Escuelas de Mercadotecnia Internacional y Negocios Internacionales en la Universidad del Pedregal

Maestro en Mercadotecnia Estratégica por la Universidad del Pedregal, cuenta con más de 10 años de experiencia en el diseño de propuestas comerciales para el desarrollo de negocio centradas en estrategias de promoción, posicionamiento de producto, creación de perfect store, ejecución de planogramas, activaciones en punto de venta y marketing de experiencia.

Se ha consolidado como especialista en programas de incentivos y lealtad, y cuenta con experiencia en la implementación de programas exitosos en canales como distribuidores, mayoreo, retail, autoservicio, tradicional y moderno, ganador del premio Victoria AMAPRO por "Plantillas de Alto Impacto" por Johnson Controls, y entre sus clientes más importantes se encuentran Adidas, Lala, Heineken, Santander, Jonhson, Nintendo, Dell, SKF, TCL, entre otros



Costos periodo: Junio- Octubre 2023

TIPO DE INSCRIPCIÓN	COSTO
Inscripción AMAPRO individual	\$ 33,640.00
Inscripción AMAPRO 3 o más alumnos	\$ 30,950.00
Inscripción externos	\$ 36,330.00
Inscripción externos 3 o más alumnos	\$ 33,640.00

Costos más I.V.A.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

instituto@amapro.com.mx
+52 (55) 5663 1306
+52 (55) 5661 0314