



CREDO
INICIATIVA PORTA



CONSTRUCCIÓN DE MARCA

1. DESCRIPCIÓN:

Diploma teórico-práctico que busca complementar conocimientos de Construcción de marca, para desarrollar habilidades que permitan construir marcas poderosas. En 17 sesiones, profesores expertos en creación de marcas realizarán módulos temáticos enfocados al aprendizaje y aplicación de herramientas y procesos de construcción de marca.

2. OBJETIVOS:

En este Diploma los alumnos lograrán comprender y aplicar conceptos actualizados relacionados a la Construcción de marcas.

3. DIRIGIDO A:

Principalmente profesionales y egresados de la carrera de publicidad y de otras carreras afines como Ingeniería Comercial, Diseño, Psicología, Sociología entre otras; interesados en profundizar sus conocimientos y creatividad en la construcción de marcas.

4. PLAN DE ESTUDIO:

MÓDULO 1: "INSPIRACIÓN"

Objetivo: Contextualizar el concepto de construcción de marca.

Contenido: Charla de Introducción

Profesor: Raúl Menjibar

MÓDULO 2: "ESTRATEGIA DE MARCA Y DIFERENCIACIÓN"

Objetivo: Comprender de manera integral la estrategia de una marca.

Contenido:

- Branding.
- De una estrategia comercial a una estrategia de marca.
- Elementos de una estrategia de marca.
- Casos.

Profesora: Diego Perry



MÓDULO 3: "DINÁMICA Y ENTORNO COMPETITIVO".

Objetivos: Comprender la dinámica competitiva que enfrentan las marcas en la actualidad.

Contenido:

- Evolución de la competitividad.
- Con quien compito hoy.
- Dinámicas de mercados.
- Capacidades competitivas.
- Caso.

Profesor: Patricio Fuentes

MÓDULO 4: "MODELO DE CONSTRUCCIÓN DE MARCA"

Objetivo: Comprender el proceso de construcción de una marca.

Contenido:

- Análisis Modelos de Marcas.
- Taller aplicado de construcción de marcas.
- Casos.

Profesor: Alejandra Telias

MÓDULO 5: "TENDENCIAS"

Objetivo: Comprender el valor estratégico de las tendencias, y como estas hacen posible el hallazgo de oportunidades estratégicas y nutren la elaboración y conceptualización de propuestas estratégicas de marca.

Contenido:

- Marcas con visión de futuro.
- Macro tendencias y tendencias.
- Buscadores de tendencias.
- Casos.

Profesora: María Carolina Spencer

MÓDULO 6: "TALLER Y PROYECTO FINAL".

Objetivo: Aplicar el contenido y aprendizaje en un caso práctico.

Contenido: Caso.

Profesoras: Claudia Delavenne

MÓDULO 7: "COMO VENDER IDEAS"

Objetivo: Comprender el proceso de venta de una idea.

Contenido:

- Técnicas de expresión y comunicación.
- Técnicas de venta y Argumentación.

Profesores: Bernardita Valenzuela, Willy Semler y Andrea Matte



5. INFORMACIÓN GENERAL:

Clases: 17 días

Días: Martes y Jueves

Horario: 19:30 a 22:30hrs

Sede: Universidad del Pacífico.

Fecha inicio clases: Martes 13 de Octubre

Fecha termino: Jueves 10 de Diciembre.

Precio del Diploma: 380.000 (matrícula sin costo).

Formas de pago: Se puede documentar hasta en 5 cuotas.

Contacto: Macarena Hernández (credo.diplomas@gmail.com)

Descuentos:

- Socio Ampro 20%
- Ex alumno Universidad del Pacífico 15%
- Miembro Corporación Profesional del Pacífico 25%
- Empleado Porta 25%
- Miembro Zapping Digital 15%
- Pago contado 5%

*Descuentos no son acumulables.

*Todos los Diplomas están certificados por la Universidad del Pacífico.