



“Gestão Estratégica de Marketing, Vendas e Serviços para empresas de TI&C (Avançado)”

Este Curso já foi ministrado para mais de 50 empresas (AGL, Ancora, Asasul, Assinf - Ass. Informática Secr. Fazenda do Rio de Janeiro, BMK, Cadmus, Cargill, CM, Dash, Duty, Elucid, Inter Commerce, Logicway, Mobile, NEC, Microsiga, Politec, Procwork, SAR Sistemas, Siemens, Sintel, Stefanini, Tecmicro, Teledata, TIVIT, Transit Telecom, Wa/Datasul, Zanthus entre outras) no ITS (Instituto de Tecnologia de Software de São Paulo) e na Sucesu-SP, de forma “in-company” para a área de Informática da Cargil, para a BMK(<http://www.bmk.com.br>), ambas em São Paulo-SP, sempre obtendo uma avaliação sempre positiva (75 % entre Muito Bom e Ótimo)!

Objetivo

Capacitar os participantes em ampliar a visão na elaboração de um plano integrado que contempla abordagens vencedoras com os novos desafios do marketing em tempos de WEB intensiva (Web 2.0, Social WEB, etc.) integrada com o planejamento de vendas e serviços de valor agregado.

Na pauta temas que envolvem o posicionamento do negócio em fase de novos desafios, bem como visões inovadoras como a “Estratégia do Oceano Azul”.

Proposta de uma nova abordagem metodológica que constrói de forma simples e gradativa uma verdadeira Gestão do Conhecimento, cujos principais indicadores são os que refletem a inovação alinhada com o que realmente o mercado deseja.



Público-alvo

Diretores Executivos, Gestores de Marketing, Gestores de Relacionamento, Gerentes de Contas e todos agregadores envolvidos com a Prospecção, Atendimento e Fidelização de Clientes.

Pré-requisitos

Estar familiarizado com os temas inerentes e com os desafios das áreas de Marketing, Vendas e Atendimento de empresas de TI & C, bem como ter efetuado o Curso Gestão Estratégica de Marketing, Vendas e Serviços para empresas de TI&C (Básico) é recomendável.

Assuntos Relacionados

**Planejamento Estratégico
Posicionamento
Web 2.0
Marketing na Social Web
Liderança
Novos Modelos de Gestão**

Período de 8 horas



Conteúdo Programático

GESTÃO – NOVOS DESAFIOS DO MARKETING

MÓDULO 1 -> REVISÃO DO CICLO OPERACIONAL & CENTRAL DE RELACIONAMENTO

- Vendas.
- Marketing.
- Atendimento.
- Geração Inteligente de Demanda & Central de Relacionamento.

MÓDULO 2 -> PORTAL DO CONHECIMENTO

- Dado, Informação e Conhecimento
- Gestão do Conhecimento
- Criação de Bases de Conhecimento
- Gestão do Conhecimento na Empresa
- Portal do Conhecimento para o Cliente

MÓDULO 3 -> O NOVO MARKETING, INDO ALÉM DA WEB 2.0

- Uma visão da Social Web.
- Sete passos para se construir comunidades que falem bem de você na Web
- Estratégias para ir além da Web 2.0 !
- Será que você chega até a Web 4.0 ?

GESTÃO - ESTRATÉGIA

MÓDULO 4 -> POSICIONAMENTO DA EMPRESA

- Posicionamento
- A Estratégia do Oceano Azul

MÓDULO 5 -> CENÁRIOS & ADMINISTRAÇÃO

- Modelos de Gestão
- Valores, Visão, Missão
- Liderança

Coordenador ->

Antonio G. Bucci

Administrador pela FAAP - Fundação Armando Álvares Penteado, com especialização em Análise de Sistemas de Informação e Marketing. Possui vários cursos de especialização em Tecnologia da Informação, Organização e Negócios, aonde vem trabalhando a mais de 20 anos. Mantém o site <http://www.bucci.com.br> com artigos e palestras sobre KM e CRM. Atualmente é consultor nas áreas de tecnologias e integração de processos voltados para a Desenvolvimento de Mercado, Gestão do Conhecimento e Marketing de Relacionamento para empresas de TI&C.