

CHILE

**MKT
B2B**

12 OCTUBRE

9º CONGRESO
INTERNACIONAL
DE MARKETING
INDUSTRIAL

DESCOMODITIZACIÓN
DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

ORGANIZA



¿CÓMO DESCOMODITIZAR
PRODUCTOS Y/O SERVICIOS
EN LA DIRECTRIZ DE LOS
MERCADOS B2B?

PRESENTACIÓN

El congreso Internacional de Marketing B2B es un evento anual, con el objetivo de transmitir soluciones de vanguardia a organizaciones que busquen diferenciarse en la industria B2B.

El Centro de Marketing Industrial de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, es organizador por 9vo año consecutivo de esta conferencia en pos del desarrollo del Marketing B2B de nuestro país.

En esta novena versión, se expondrá el tema: “Descomoditización de Productos y/o Servicios B2B, para lo cual contaremos con la colaboración de Bernie Jaworski ,PhD, Joseph Katz Graduate School of Business, University of Pittsburgh BS, University of Massachusetts , distinguido experto de alcance mundial en el tema. Por lo tanto, la actividad será de gran contribución para aquellos ejecutivos involucrados en áreas de marketing, estrategia, desarrollo y/o ventas de empresas industriales (B2B).

¿POR QUÉ PARTICIPAR?

- Compartir con los expertos más relevantes a nivel mundial y latinoamericano en negocios B2B.
- Obtener conocimiento respecto a cómo llevar a cabo un desarrollo y lanzamiento de productos y/o servicios exitosos en contextos B2B.
- Observar métodos de desarrollo de productos en contextos B2B con orientación a los clientes, a través de casos empíricos de empresas globales y nacionales.
- Comprender el desarrollo de productos con orientación al cliente B2B.
- Conocer distintos tipos de metodologías y/o casos prácticos en orientación al mercado B2B.
- Analizar casos prácticos (reales) de mercados B2B en Chile.
- Generar redes de contacto con ejecutivos apasionados por los negocios B2B.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- Directores, gerentes, sub-gerentes y ejecutivos senior de compañías B2B de Chile y Latinoamérica.



¿CÓMO DESTACAR
EN LA DIRECTRIZ DE
LOS MERCADOS B2B?

EXPOSITOR

CONGRESO INTERNACIONAL DE MARKETING INDUSTRIAL **MKT B2B**



BERNARD JAWORSKI

PhD, Joseph Katz Graduate
School of Business, University
of Pittsburgh
BS, University of Massachusetts



Claremont

GRADUATE UNIVERSITY

www.congresomktb2b.cl

El profesor Bernie Jaworski, es reconocido y galardonado mundialmente como el heredero del legado de Peter Drucker, fundador de la administración moderna, el cual se centra en templar las prácticas empresariales con un gran compromiso por la responsabilidad social.

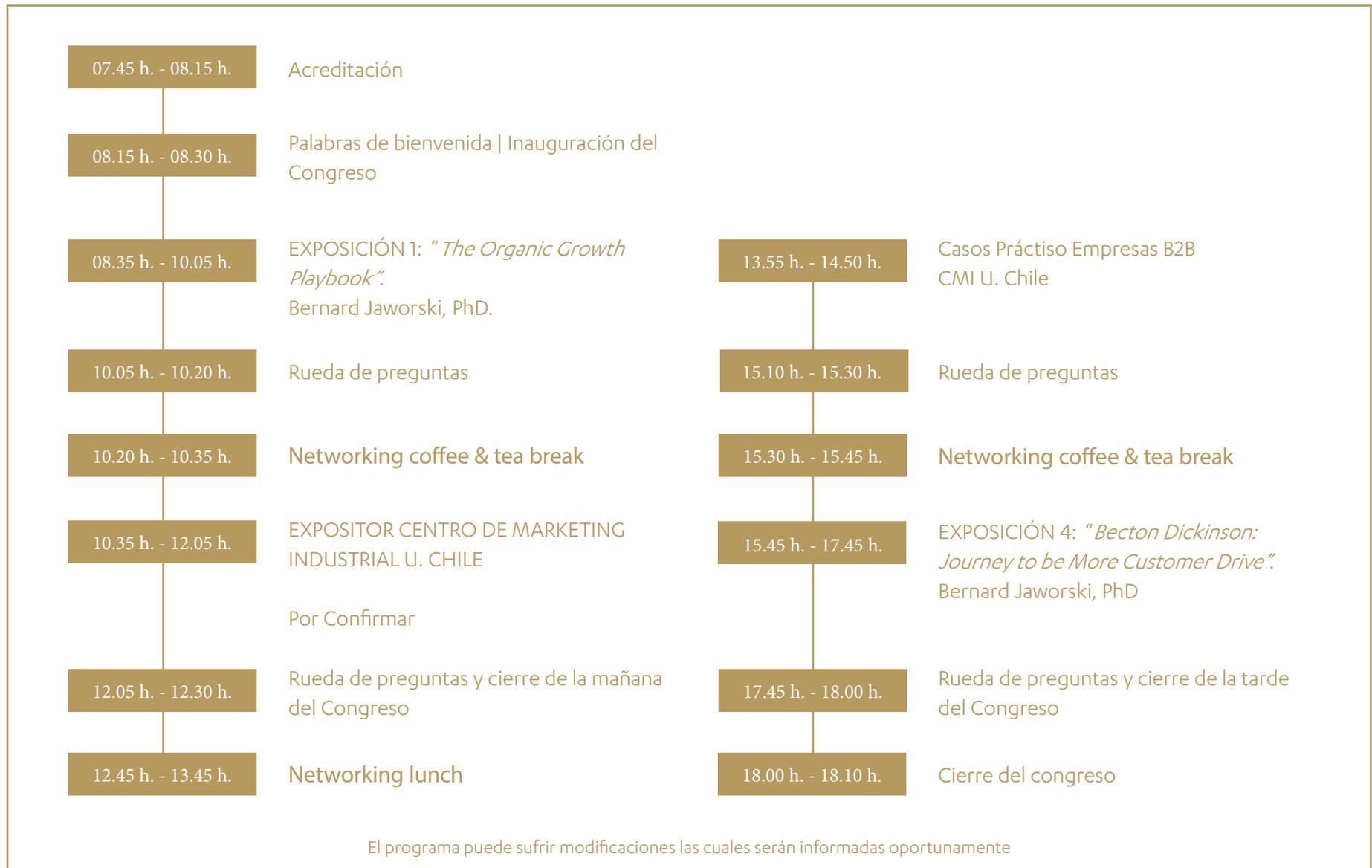
Jaworski viene de la sede en Suiza IMD de la escuela de Drucker, una escuela de negocios internacional de gran prestigio. Como vicepresidente ejecutivo de la escuela para América del Norte, él se dedicó a impartir cursos y ayudar a expandir el alcance de esta escuela a los Estados Unidos, Canadá y México.

Antes de trabajar en IMD, Jaworski pasó una década como socio principal de Monitor Group, una firma global de consultoría de gestión. Durante su carrera en Monitor, cofundó y codirigió dos de las áreas de práctica global, la práctica del comercio electrónico y la unidad de educación ejecutiva. Entre otras actividades, fue miembro de equipo sénior de varias transformaciones corporativas significativas a través de los años.

De 1996 a 1999, Jaworski se desempeñó como Becario de Marketing Jeanne y David Tappan y profesor titular de mercadotecnia en la Universidad del Sur de California, donde se ubicó como uno de los cinco mejores especialistas en MKT basado en el número de publicaciones y citas. También ha trabajado en la facultad de la Universidad de Arizona y como profesor visitante en Harvard Business School, así como en los consejos de revisión de la revista Journal of Marketing y el Journal of Marketing Research. Es coautor de cuatro libros de texto sobre comercio electrónico y ha enseñado temas como liderazgo, estrategia corporativa y gestión de servicios.

¿CÓMO SU COMPAÑÍA
PUEDE GENERAR
ESTRATEGIAS PARA UN
MEJOR DESEMPEÑO?

PROGRAMA





¿WHAT MAKES
YOUR BUSINESS
UNIQUE?

INFORMACIÓN GENERAL

FECHA

12 de octubre de 2018

HORARIO

08:00 - 18:10 hrs.

LUGAR

The Ritz-Carlton Hotel | Salón Grand Ballroom.

El Alcalde N° 15, Las Condes.

Santiago, Chile.

INCLUYE

Materiales.

Desayuno, almuerzo & coffee breaks

Certificado de Participación emitido por
el Centro de Marketing Industrial de la
Universidad de Chile.

VALORES

PRE-VENTA 1

12 UF INDIVIDUAL

11 UF GRUPAL (3 o + personas)

Del 2 de Julio al 1 de Agosto

PRE-VENTA 2

14 UF INDIVIDUAL

13 UF GRUPAL (3 o + personas)

Del 2 de Agosto al 31 de Agosto

VALOR NORMAL

16 UF INDIVIDUAL

13 UF GRUPAL (3 o +)

1 Septiembre al 12 de Octubre

@ INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

📞 cmicontacto@unegocios.cl | onicora@unegocios.cl

📍 +56 2 2978 3390

🕒 Diagonal Paraguay 257, torre 26, piso 10, of. 1006.

COLABORA

MEDIA PARTNERS



¿CÓMO SU COMPAÑÍA PUEDE
SALIR DE LA COMODITIZACIÓN
Y OBTENER UN MEJOR
DESEMPEÑO ?