

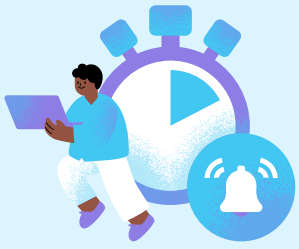


CURSO ONLINE VALUE REALIZATION (NIVEL PRINCIPANTE E INTERMEDIO)

MODALIDAD EN LÍNEA CON CLASES EN VIVO.

DURACIÓN TOTAL: 32 hrs que se cursan en un mes.

OBJETIVO



- Habrán conocido qué es value realization, así como características, beneficios, elementos del mismo y métricas.
- Conocerán herramientas de value realization y modelos de value realization.
- Harán un proyecto fase I de creación para definir una estrategia de value realization en su empresa

Personas innovadoras, interesadas en generar estrategias, productos, servicios y soluciones al mercado, con base nuevo enfoque del valor, centrado en la personas, para la atracción y retención de clientes, con la nueva filosofía y las nuevas herramientas de value realization.

Interesados en ofrecer a sus actuales y potenciales clientes información suficiente sobre el valor que su producto o servicio ofrece y crear medios de comunicación y posicionamiento persuasivos y poderosos para reforzar sus marcas.

Interesados en conocer cómo sus clientes interactúan con su producto y servicio y qué es lo que les genera satisfacción, ayudando así a ganar y mantener clientes de manera más efectiva.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?



¿QUÉ APRENDERÁS?



- ¿Cómo se realiza el valor (value realization)?
- ¿Cómo se analiza y mide el valor?
- ¿Cuáles son los alcances y las tendencias de value realization en la nueva era de los negocios?
- Diferentes roles de clientes internos y externos para recibir el valor del negocio
- Mejores prácticas para creación de valor

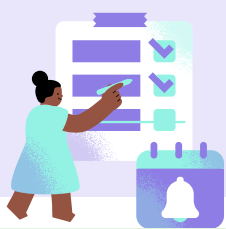
Experiencia laboral de un año, licenciatura o equivalente y contar con computadora de escritorio o laptop, acceso a internet a través de wifi.

REQUISITOS PARA TOMAR EL DIPLOMADO:



ESTE DIPLOMADO INCLUYE:

- Diploma UVM
- Certificado de competencias laborales DC-3 de la STPS
- Certificado Digital Internacional de Embiz Foundation, EEUU



TEMARIO | 18 MÓDULOS DE 2 HRS C/U | TOTAL 32 HRS

- 1.- ¿Qué es valor y porqué es vital para la supervivencia de cualquier tipo de organización?
- 2.- ¿Cómo se entrega el valor?
- 3.- ¿Cómo se realiza el valor (value realization)?
- 4.- ¿Cómo se analiza y mide el valor?
- 5.- ¿Cómo se optimiza el valor?
- 6.- ¿Cuáles son los alcances y las tendencias de value realization en la nueva era de los negocios?
- 7.- Beneficios de value realization para empresas y clientes
- 8.- Métricas de entrega de valor en la cadena de suministro
- 9.- Reconocimiento de las áreas de negocio que tienen contacto directo con el cliente, tanto personal como digital.
- 10.- Integración de misión centrada en el cliente con áreas de negocio que tienen contacto directo con el cliente
- 11.- Diferentes roles de creación y entrega de valor en el negocio
- 12.- Diferentes roles de clientes internos y externos para recibir el valor del negocio
- 13.- Identificación de mejores prácticas para creación de valor
- 14.- Definición, creación e implementación de modelos de negocio de value realization customizables para trabajar con departamentos de ventas y marketing
- 15.- ¿Cómo definir posibles ofertas de valor y precios, que sean útiles para vendedores y clientes?
- 16.- Tracking de valor entregado
- 17.- Implementación de value realization a través de procesos ágiles de gestión (agile management)
- 18.- Guía para implementar procesos de entrenamiento y capacitación en value realization.

Más informes y becas:

[5531325235](tel:5531325235)