

## PATROCINA

“Programa Provincial de Apoyo a la Comercialización Internacional de las Cooperativas Agroalimentarias de la Diputación de Ciudad Real”



PROGRAMA PROVINCIAL  
DE APOYO A LA  
COMERCIALIZACIÓN  
INTERNACIONAL DE  
COOPERATIVAS  
AGROALIMENTARIAS



DIPUTACIÓN DE  
CIUDAD REAL

## ORGANIZAN

**Cámara**  
Ciudad Real

C/ Lanza, 2  
13004 Ciudad Real  
Tfno.: 926 27 44 44  
Fax: 926 25 56 81  
[www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

 cooperativas  
agro-alimentarias  
Castilla-La Mancha

Avda. de Criptana, 43  
13600 Alcázar de San Juan  
Tfno.: 926 54 52 00  
Fax: 926 54 52 08  
[www.agroalimentariasclm.coop](http://www.agroalimentariasclm.coop)



DIPUTACIÓN DE  
CIUDAD REAL

# Retos estratégicos y tácticos del Marketing



PROGRAMA PROVINCIAL  
DE APOYO A LA  
COMERCIALIZACIÓN  
INTERNACIONAL DE  
COOPERATIVAS  
AGROALIMENTARIAS

## PROGRAMA

Ciudad Real, 29 de octubre de 2014

**Cámara**  
Ciudad Real

 cooperativas  
agro-alimentarias  
Castilla-La Mancha

# RETOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS DEL MARKETING

## OBJETIVOS

Esta jornada se enmarca en el **Programa Provincial de Apoyo a la Comercialización Internacional de las Cooperativas Agro-alimentarias de la Diputación de Ciudad Real** y tiene por objeto:

- Dotar a los participantes de herramientas prácticas, concretas y aplicables a la gestión de cada día, que les ayuden a lograr mejores resultados en su gestión.

## DESTINATARIOS

- Gerentes, técnicos y rectores de cooperativas agroalimentarias de Ciudad Real, preferentemente.

## DESARROLLO

- La jornada tendrá lugar en la Cámara de Comercio de Ciudad Real, el día 29 de octubre (miércoles).  
- Dará comienzo a las 10 h. y se prolongará hasta las 14 horas.  
- Tras la jornada se ofrecerá un cóctel a los participantes en las instalaciones de la Cámara de Comercio.

## MATERIAL PARA LOS ASISTENTES

- Documentación aportada por el docente  
- Carpeta y bolígrafo

## INSCRIPCIONES

- Es necesario remitir la ficha de inscripción por **fax (926 25 56 81)** o **correo electrónico (internacional@camaracr.org)**.

# PROGRAMA

## 1. PRODUCTO

- Foco y especialización
- Los mitos de la diversificación

## 2. MARCA

- La importancia de la marca
- Marca vs. Granel
- Cómo crear y defender una marca
- Posicionamiento: claves
- Diferenciación rentable de la marca
- Estrategia de marca. Marca experiencial

## 3. CANAL

- ¿Canales directos? ¿Marketing interno para vender?
- Trade marketing
- Estrategias Push and Pull
- Ganar valor en el canal
- “Zapato y ratón es la solución”
- Marketing y ventas en mercados nacionales e internacionales

## 4. PRECIO

- El precio en el mix del marketing
- Marca y precio: sexy y barato
- El dilema del “granel”

## Docente: Juan Carlos Alcaide

Sociólogo. Máster en Marketing y Diplomado en Recursos Humanos. Doctorado en Ciencias Económicas. Más de veinte años de experiencia en Consultoría y Formación de Directivos, ha trabajado para más de ciento veinte empresas, algunas de ellas en el ámbito internacional. Juan Carlos es profesor de ESIC (y escuelas de negocios como ICEMD) desde 1994. Además es co-autor de varios libros como Geomarketing, Marketing