



KELLOGG ON MARKETING PROGRAM

at Kellogg School of Management

Northwestern
Kellogg
School of Management



Programa Internacional que se realiza una sola vez al año en Kellogg School of Management de Northwestern University en Evanston, Illinois, EE. UU.



Desarrollado por Seminarium Internacional en conjunto con Kellogg School of Management para ofrecer un programa único en contenidos, impartido por un cuerpo académico de excelencia mundial y desarrollado por una de las Escuelas de Negocios más reconocidas de todos los tiempos.



Cuenta con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas, para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.



Los asistentes recibirán un certificado emitido por Kellogg School of Management.

Programa Especialmente Diseñado para Directores Comerciales y de Marketing Latinoamericanos

El exitoso programa “Kellogg on Marketing” (KoM) funde lo mejor de la teoría académica con las mejores prácticas del mundo real. Destacados profesores de Kellogg se reúnen para entregar su extensa experiencia, brindar soluciones creativas y efectivas a diversos dilemas del marketing, y analizar las últimas tendencias para enfrentar con éxito los desafíos globales de hoy. El programa es una inmejorable oportunidad para ampliar su perspectiva, intercambiar opiniones con un grupo internacional de pares y formar parte de una red de contactos de primer nivel.

Al término del programa los participantes vuelven a sus trabajos con nuevos enfoques y perspectivas que les permitirán liderar adecuadamente en el nuevo entorno de los negocios.

OBJETIVO GENERAL:

Programa especialmente desarrollado para altos ejecutivos de empresas iberoamericanas que se desempeñen en el área comercial y marketing, el cual busca entregar las herramientas y habilidades necesarias para enfrentar los desafíos del marketing global de hoy. Los destacados profesores de Kellogg entregarán las últimas tendencias en estrategias de marketing y ventas.

QUIÉNES DEBEN POSTULAR:

Directores y Gerentes de las áreas Comercial y de Marketing, Gerentes Generales y Vicepresidentes:

- De empresas que tengan un volumen de ventas anual de al menos USD 20 millones.
- De empresas que tengan un número de empleados igual o mayor a 200.
- Adicionalmente con un mínimo de 12 años de experiencia profesional.

Para lograr un ambiente de aprendizaje de par a par y el más alto networking, solo se aceptan las postulaciones que cuentan con la experiencia requerida.



Northwestern
Kellogg
School of Management

NORTHWESTERN UNIVERSITY

Por más de un siglo, Northwestern University ha sido líder en educación e investigación. Kellogg School of Management, su escuela de negocios, está ubicada en el campus de Evanston, a orillas del lago Michigan, muy cerca de Chicago.

Hace más de 50 años, Kellogg revolucionó la educación en gestión para graduados, introduciendo la educación ejecutiva en su programación, siendo emulada hoy en día por la mayoría de las escuelas de negocios del mundo.

Cuenta con un cuerpo académico de excelencia mundial, que la ha convertido en una de las escuelas de negocios más reconocidas de todos los tiempos. Kellogg se ha caracterizado por ubicarse siempre en los primeros lugares de los rankings que realizan distintas instituciones.



En el ranking de *Financial Times* por los programas de educación ejecutiva de Kellogg.



En el ranking de *BusinessWeek* por el programa MBA y por el Executive Marketing Program.

PROFESORES



John Parker

- Marketing Digital.



Florian Zettelmeyer

- Valor de por Vida del Cliente.



Timothy Calkins

- Construir y Liderar Marcas Globales.



Julie Hennessy

- Estrategia de Crecimiento de Marketing.



Derek Rucker

- Influir en la Toma de Decisiones del Consumidor.



Sanjay Khosla

- Menos, más Grandes y Audaces.



Bob Schieffer

- Potentes Estrategias de Marketing Empiezan con Profundo Insight del Consumidor.



Richard Kolsky

- Gestión de Canales de Distribución.



Eric T. Anderson

- Marketing para Crecer y Escalar.



Wendy Krittr

- Escucha a los Consumidores - Aprovecha el Poder de los Medios Sociales.

*Sujeto a cambios.