



Cátedra Virtual de Productividad y Competitividad III: Competitividad.

El programa de formación Cátedra virtual de productividad y competitividad 3: Competitividad, brinda la oportunidad a la población interesada en profundizar acerca de productividad y competitividad en función del direccionamiento Organizacional; y de la definición de objetivos y estrategias de mercado, en correspondencia con los resultados del diagnóstico sobre los aspectos internos, como creación de valor con respecto a la productividad, y externos a la organización, como factores implicados directamente con la ventaja competitiva y la cuota de participación de la organización en el mercado como indicador de competitividad. Sin embargo, el énfasis de este programa de formación es en competitividad.

Por consiguiente, con este programa los aprendices fortalecen sus competencias para que su desempeño en el sector productivo aporte habilidades y destrezas en la definición de objetivos de mercado, los cuales deben estar en correspondencia con los resultados del diagnóstico respecto al análisis de los factores internos y externos de la organización y alineados al direccionamiento organizacional.

También se lograrán resultados de aprendizaje en cuanto al establecimiento de la ventaja competitiva diferenciada, orientada a lograr que su cuota de participación en el mercado sea competitiva. Para ello, la organización debe definir estrategias de mercado que aborden las oportunidades y amenazas del entorno, y que atiendan las necesidades, expectativas y comportamientos de los segmentos de mercado; considerando que estas estrategias deben plantearse atendiendo a los recursos, los presupuestos, los indicadores de gestión y las tendencias del mercado.

Contenido

- Definición de competitividad.
- Direccionamiento estratégico.
- Ventaja competitiva: cuota de participación en el mercado.
- Posicionamiento.
- Diagnósticos del mercado.
- Análisis de factores externos: aspectos que intervienen en el establecimiento de la ventaja competitiva, mercados, competencia nacional e internacional, y demanda y oferta.
- Análisis interno de la empresa: aspectos que intervienen en la productividad y que crean valor a los procesos y a los clientes.



- Segmentación del mercado.
- Estructura de los sistemas de distribución, clima político, económico y social de los mercados.
- Planeación estratégica.
- Tipos de estrategias.
- E - marketing.
- Indicadores de gestión estratégica de mercadeo.

Habilidades que Desarrolla

- Determinar objetivos de mercadeo en función de la competitividad, de acuerdo con los resultados del diagnóstico.
- Argumentar la importancia que tiene el seguimiento ordenado de los pasos para la definición del objetivo de mercado, según la etapa de formulación.
- Considerar los objetivos de mercado como fuente que provee los elementos para la definición de la estrategia de mercado alineada al direccionamiento organizacional.
- Seguir los pasos requeridos en la etapa de la implementación de la estrategia de mercado, en correspondencia con los objetivos de mercado y el direccionamiento organizacional.
- Establecer la ventaja competitiva diferenciada como elemento importante, de conformidad con los planteamientos del direccionamiento organizacional.
- Evaluar la ventaja competitiva diferenciada de acuerdo con las estrategias de mercado y su alineamiento con el direccionamiento organizacional.
- Determinar la importancia de las estrategias de mercado según recursos, presupuestos, indicadores y tendencias del mercado como medios para alcanzar los fines propuestos en el direccionamiento organizacional.
- Ajustar las estrategias de mercado, de acuerdo con los indicadores de productividad y competitividad, los recursos, presupuestos y tendencias del mercado.

Requisitos de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga acceso a Internet y tecnología como computador. Además dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática y navegadores.

Inscríbese aquí!

