

Curso de Postgrado  
**PROGRAMA SUPERIOR ONLINE  
EN DESARROLLO  
DE MERCADOS  
INDUSTRIALES**

Actualiza tus conocimientos  
y profesionaliza tus técnicas  
y herramientas para el desarrollo  
nacional e internacional de tu negocio  
en el ámbito del Business to Business





# PROGRAMA SUPERIOR ONLINE EN DESARROLLO DE MERCADOS INDUSTRIALES

## El sector industrial

Los mercados del sector industrial tienen unas características y atributos diferenciadores de otros sectores de la economía.

En un mercado tan cambiante y disruptivo por la implantación de la transformación digital de las empresas, nos encontramos con un nuevo marco competitivo, donde la implantación de estrategias de Industria 4.0 genera nuevos desafíos en nuestra relación con clientes, proveedores y competencia.

En el mercado industrial se requieren nuevos conocimientos específicos que permitan establecer las mejores estrategias y políticas de marketing para que nos permitan diferenciarnos y ser más competitivos.

Estas estrategias deben estar basadas en el conocimiento de las necesidades del cliente industrial, que son muy diferentes a las necesidades del consumidor final.

Para ello, debemos profundizar en diferentes áreas de conocimiento que potencien la diversificación y la posible expansión de las empresas del sector industrial.

Este programa superior online analiza de forma transversal este nuevo marco competitivo, detectando los puntos estratégicos donde la empresa industrial debe incidir y poner el foco en sus decisiones estratégicas, sobre todo en su relación con el cliente.

**Lidera la transformación de los Mercados Industriales con una visión estratégica e internacional, incorporando las competencias digitales.**

## ¿A quién va dirigido?

Programa dirigido a profesionales con experiencia en mercados industriales, orientado a potenciar y ampliar sus conocimientos y capacidades directivas para llevar a cabo sus funciones de desarrollo de negocio en empresas del ámbito industrial o relacionadas con el sector B2B.

- > Empresarios de PYMES
- > Gerentes o Directores del ámbito industrial y B2B
- > Directores y Mandos Intermedios de las áreas de Marketing, Comercial, Desarrollo de Negocio, Comercio Exterior, Internacional, Expansión, etc.

## Duración

**Programa 100% online de 6 módulos formativos en 5 meses con sesiones síncronas, contenidos asíncronos y tutorías grupales para el desarrollo de un Case Study como Proyecto Fin de Programa.**

## Objetivos

Atendiendo al contexto descrito anteriormente, este programa superior responde a las necesidades planteadas y, en consecuencia, contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades directivas con los siguientes objetivos:

- > Desarrollar la visión estratégica de negocio que permita al directivo abordar proyectos de futuro dentro de un entorno cambiante y en constante evolución en el ámbito industrial.
- > Conocer las principales herramientas de Inteligencia Competitiva & Marketing para el desarrollo de estrategias y decisiones que permitan a la empresa anticiparse a los competidores del sector industrial.
- > Determinar cuál es la información necesaria y relevante para tomar las decisiones más adecuadas desde el punto de vista de marketing y la estrategia comercial.
- > Dotar al participante de una visión global del proceso de internacionalización de una empresa y reflexionar y evaluar sobre cada una de las fases y de los diferentes criterios que las componen, con el objeto de reducir la incertidumbre a la hora de afrontar un proceso de internacionalización.
- > Reconocer y entender algunos patrones de modelos de negocio innovadores actuales relacionados con la industria 4.0.

## Metodología

En todos los módulos formativos se desarrollará lo siguiente:

- > **Autoconsumo de contenidos asíncronos:** mediante la lectura y visualización de pantallas interactivas en el Aula Virtual de Formación, se presentan los conceptos, técnicas y herramientas básicas y fundamentales de las temáticas de los diferentes módulos antes de asistir a los webinars.
- > **Webinars síncronos:** Aportación de los conceptos avanzados y desarrollo práctico e interactivo para el fomento del debate, liderados por Formadores Senior con amplia experiencia profesional tanto en mercados industriales como en la docencia. Todas las sesiones serán grabadas y estarán disponibles para su visualización en el Aula Virtual de Formación. Se realizarán entre uno y dos Webinars por semana de una hora y media de duración.
- > **Cuestionarios de autoevaluación:** el participante tiene la oportunidad de verificar por su cuenta si está asimilando adecuadamente los contenidos del programa a través del Aula Virtual de Formación.
- > **Tutorías grupales síncronas del Case Study como Trabajo Fin de Programa:** generación de un espacio conjunto para analizar, construir y solventar las dudas en el desarrollo del Trabajo Fin de Programa del ámbito industrial y B2B. Se realizarán ocho tutorías a lo largo del programa superior de una hora de duración.

# PROGRAMA

## MÓDULO 1

### **Estrategia Empresarial y Ecosistema Digital**

- > Análisis del entorno y el sector industrial.
- > Mercado, público objetivo y competencia.
- > El cliente digital.
- > Desarrollo de mercados: El ecosistema digital.
- > Diversificación de productos.
- > Nuevos modelos de negocio.
- > Análisis de la posición competitiva de la empresa.
- > Cadena de valor digital, visión global.
- > Metas, objetivos estratégicos y estrategias clave.
- > Estrategia e Innovación Digital.

## MÓDULO 2

### **Inteligencia Competitiva (IC)**

- > Introducción a la Inteligencia Competitiva: el papel clave de la IC en la empresa.
- > Diseño de una unidad de IC en una organización: pasos fundamentales a dar.
- > Claves para la selección de una herramienta de IC.
- > Ejemplo práctico: software profesional de Inteligencia Competitiva.
- > Fuentes de información para la Inteligencia de Mercado.
- > Fuentes de información para monitorizar la competencia & tecnología.

## MÓDULO 3

### **Industria 4.0 y Big Data**

- > Retos y objetivos de la Industria 4.0.
- > Digitalización del ciclo de vida del producto/proceso (Smart Manufacturing).
- > Nuevo modelo digital RPA e IoT.
- > Tecnologías emergentes en la Smart factory.
- > Introducción al Big Data.
- > Big Data vs Small Data.
- > Big Data aplicado a la experiencia de cliente.
- > Advanced Customer Analytics: Visión cliente 360° y Modelos predictivos.
- > Herramientas y tecnologías.

## MÓDULO 4

### Marketing Estratégico y Operativo Industrial

- > Visión estratégica del Cliente Industrial.
- > Plan de Marketing Industrial.
- > Producto y Propuesta de Valor.
- > Segmentación.
- > Personalización y contenido.
- > Industrial Customer Experience.
- > Stack Tecnológico.
- > Canales Digitales Industriales.
- > Marketing Automation.
- > Scrum Sales.
- > Redes Comerciales Industriales.
- > Estrategia de crecimiento.

## MÓDULO 5

### Sales Management

- > La dirección del equipo de ventas.
- > Los nuevos perfiles comerciales y redefinición de la estructura comercial.
- > Análisis del nuevo ciclo de venta en el ámbito Industrial.
- > Segmentación estratégica de la cartera de clientes.
- > Búsqueda de clientes clones.
- > Planificación y gestión comercial.
- > Negociación comercial.
- > Venta digital para vendedores presenciales.
- > Procesos de venta consultiva.
- > Venta telefónica.
- > Social Selling para Vendedores Industriales.

## MÓDULO 6

### Internacionalización

- > Fórmulas de internacionalización de la empresa.
- > Exportación indirecta; exportación directa; fabricación en mercados exteriores; exportación concertada; franquicias internacionales.
- > El Contrato de compra-venta Internacional y análisis de riesgos en las compras y ventas internacionales.
- > Recomendaciones y metodología para la creación de alianzas.
- > Búsqueda de nuevos mercados: de la internacionalización a la globalización.
- > Experiencias de éxito y de fracaso. Ejemplos reales.
- > Lecciones aprendidas.

# EL CLAUSTRO

---

## PROFESORADO

### **Ander Azcarate Olaran**

Doctor Ingeniero Industrial. Responsable de innovación de IK4-Ideko. Impulsor de Innguma Technologies, S.L. Dispone de una experiencia de más de 16 años liderando proyectos de investigación a nivel estatal y europeo. También ha trabajado en la implantación de Unidades de Inteligencia Competitiva en empresas industriales.

**Luis Marijuan de Santiago** Doctor en Ciencias Químicas por la UCM. Executive MBA por Instituto de Empresa. Diplomado en Alta Dirección por el Instituto San Telmo.

Profesional con más de 23 años de experiencia en Marketing Industrial, Marketing Internacional, Dirección Comercial y Dirección General de empresas industriales como Ferrodo y Huntsman Corporation. Socio Fundador de Pingarrón&Partners SL, consultoría especializada en Alta Dirección de Empresas y Marketing.

### **Jesús Centenera Olecia**

Doctor en Historia Contemporánea por la UNED. Master in Business Administration. Diplomado en Dirección General por IESE y Diplomado en Comercio Exterior y Comunidades Europeas por CEPADE. Socio Director de Agerón internacional. Anteriormente ha sido Director Adjunto de Internacional en Grupo Leche Pascual, Vicepresidente ejecutivo y Consejero de Babín Iberbaby, Director de la Unidad de Negocio Internacional Laboratorios Indas, S.A. Gerente de Andersen Consulting y Director Comercial de IFEMA.

### **Sandra Navarro Lecina**

Ingeniera Industrial por la Universidad de Zaragoza. Executive MBA por CESTE. Project Manager Professional por PMI. Professional Scrum Master por Scrum.org. UX Certified por Nielsen Norman Group. Socia fundadora de Flat101, compañía especializada en la creación y optimización de negocios digitales. Acumula más de 15 años de experiencia en dirección de proyectos dentro de diferentes sectores y empresas: electrónica, e-learning, digitalización, etc.

### **Alberto de Torres Pachón**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Licenciado en ADE por UNED, MBA por el IE, PDD por IESE, Master en Tecnología y Management por DEUSTO Business School, Master en Blockchain por Tutellus y estudios de Grado en Data Science aplicado. Profesional con dilatada experiencia en dirección de negocios de diferentes sectores, Gran Consumo, Media, Servicios y Digitales en I+D+i en empresas líderes en sus categorías. CEO de NEKTIU, empresa de base tecnológica aplicando IoT, Inteligencia Artificial y Blockchain.

### **Jorge Aguilar García**

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid. Postgrado en Dirección de Marketing y Gestión de Contenidos por ESIC. Amplia experiencia en el mercado digital, con más de 18 años de trayectoria en el sector de la tecnología y las comunicaciones, así como en el negocio de Internet. CMO en Shapelets y CommerceUP Consulting. Anteriormente, en CMO en Sum The Sales Intelligence Company.

### **Miguel Ángel Luquín Casañal**

Dirección de Ventas, ESADE. Director Comercial, Marketing y Comunicación de Lecitrailer. Más de 14 años de experiencia como director de ventas en multinacionales, en la selección, formación y dirección de equipos comerciales y en la apertura de mercados internacionales.

# BENEFICIOS DEL PROGRAMA SUPERIOR

---

Además del **networking** con el resto de Directivos y Mandos asistentes al programa formativo, comparte experiencias y aprendizajes con un **clastro de Formadores Senior**, reconocidos por su bagaje profesional como expertos en su área funcional (estrategia, marketing, ventas, internacional, tecnología, etc.) **del ámbito específico industrial y del B2B.**

Mediante la realización del Case Study como **Trabajo Fin de Programa** (TFP) desarrolla un proyecto grupal (en equipos reducidos) que integra transversalmente todos los conceptos, técnicas y herramientas del programa superior, en el que te acompañamos con tutorías virtuales a lo largo del programa.

**Actualiza tus conocimientos y profesionaliza tus técnicas y herramientas para el desarrollo nacional e internacional de tu negocio en el ámbito del Business to Business.**



**Madrid**

-Avda. Valdenigrales s/n  
Pozuelo de Alarcón - 28223  
667 866 608 nuria.herranz@esic.edu  
-Avenida Juan XXIII, 12 - 28223  
91 744 40 40 corporate@esic.edu

**Barcelona**

C/ Maria Cubl, 124.08021  
Passeig Santa Eulalia, 2-08017  
93 414 44 44 info.barcelona@esic.edu

**Valencia**

Avda. de Blasco Ibáñez, 55-46021  
96 361 48 11 info.valencia@esic.edu

**Sevilla**

Edificio de la Prensa Avda. de Carlos III, s/n  
41092 Isla de la Cartuja  
95 446 00 05 info.sevilla@esic.edu

**Zaragoza**

Vía Ibérica, 28-34-50012  
97 635 0714 info.zaragoza@esic.edu

**Málaga**

C/ Severo Ochoa, 49  
Parque Tecnológico de Andalucía  
29590 Campanillas  
95 202 03 69 info.malaga@esic.edu

**Pamplona**

Club de marketing de Navarra  
Avda. de Anaitasuna, 31 -31192 Mutiva  
94 829 01 56 info.pamplona@esic.edu

**Bilbao**

Cámara de comercio de Bilbao  
C/Licenciado Poza, 17  
48011 Bilbao (Vizcaya)  
94 470 24 86 formacion@camarabilbao.com

**Granada**

Escuela internacional de gerencia  
C/ Eduardo Molina Fajardo, 38  
18014 Granada  
95 822 29 14 master@esgerencia.com