



Bogotá, 18 de Julio de 2023

Señores

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

Ciudad

**Asunto: Presentación de Temáticas de Conocimiento para desarrollo de procesos de formación y consultoría de Ingenieros de Marketing SAS**

Es un placer presentarles nuestro portafolio de servicios en el campo de negocios y marketing. Como Ingenieros de Marketing contamos con amplia experiencia en diversas áreas empresariales, nos complace ofrecerles nuestros conocimientos y habilidades para ayudar a su organización y sus clientes a alcanzar sus objetivos comerciales y superar los desafíos actuales del mercado.

Nuestro portafolio temático de conocimiento abarca una amplia gama de temáticas relacionadas con el mundo de los negocios, y estamos seguros de que encontrará en él soluciones efectivas y estrategias innovadoras para impulsar el crecimiento y el éxito de los empresarios adscritos a la Cámara de Comercio de Barranquilla. A continuación, presento algunas de las categorías principales de mi portafolio:

- Estrategia: Desarrollo de planes estratégicos para el crecimiento y la competitividad.
- Transformación: Asesoramiento en procesos de transformación digital y adaptación al entorno digital.
- Marketing: Implementación de estrategias digitales, marketing de contenidos y branding.
- Innovación: Impulso de la cultura de innovación y desarrollo de soluciones creativas.
- Gestión del Cambio: Liderazgo en procesos de cambio organizacional y gestión de proyectos.
- Servicio al Cliente: Mejora de la experiencia de cliente y desarrollo de habilidades de ventas.
- Análisis de Datos: Utilización de técnicas de análisis de datos para la toma de decisiones informadas.
- Investigación de Mercado: Realización de estudios de mercado y análisis de segmentación.



- Desarrollo de Producto: Colaboración en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.
- Comunicación: Diseño de estrategias de comunicación efectivas y relaciones públicas.
- Ventas: Desarrollo de estrategias de ventas y optimización de procesos de venta.
- Finanzas: Apoyo en planificación financiera, análisis y valoración de proyectos.
- Recursos Humanos: Estrategias de gestión del talento y desarrollo organizacional.
- Logística: Optimización de la cadena de suministro y estrategias de distribución.
- Internacionalización: Asesoramiento en expansión internacional y adaptación cultural.
- Retail: Estrategias de retail y mejora de la experiencia de compra.
- Legal: Asesoramiento en temas legales y cumplimiento normativo.
- Salud y Bienestar: Marketing en el sector salud y bienestar.
- Educación: Marketing educativo y desarrollo de programas educativos.
- Turismo y Hotelería: Marketing en el sector turismo y mejora de la experiencia del cliente.

En cada una de estas temáticas, ofrecemos un valor agregado que se basa en nuestro profundo conocimiento del mercado, experiencia como consultores y enfoque en aspectos clave para el éxito empresarial. Nuestro objetivo principal es ayudar a las organizaciones a alcanzar su máximo potencial, adaptarse a los cambios del mercado y destacarse entre la competencia.

A continuación, un resumen de las temáticas por categoría de conocimiento.

CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
Estrategia	Planificación estratégica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de la competencia</li> <li>• Definición de objetivos</li> <li>• Identificación de oportunidades de mercado</li> <li>• Diseño de estrategias de crecimiento 5. Estrategias de entrada al mercado</li> </ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
Transformación Digital	Transformación digital	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategias de transformación digital</li><li>• Implementación de tecnologías emergentes</li><li>• Integración de plataformas digitales</li><li>• Mejora de procesos operativos mediante la tecnología</li><li>• Automatización de tareas y flujos de trabajo</li></ul>
Marketing Digital	Estrategias de marketing digital	<ul style="list-style-type: none"><li>• Publicidad en línea</li><li>• Optimización de motores de búsqueda (SEO)</li><li>• Marketing en redes sociales</li><li>• Marketing de contenidos</li><li>• Email marketing</li><li>• Analítica web y seguimiento de conversiones</li><li>• Marketing de afiliados</li><li>• Publicidad en dispositivos móviles</li><li>• Estrategias de marketing de influencers</li></ul>
Branding	Gestión de marca	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación y desarrollo de una identidad de marca</li><li>• Posicionamiento de marca</li><li>• Diseño de logotipos y elementos visuales de marca</li><li>• Gestión de reputación de marca</li><li>• Estrategias de marca personal</li><li>• Construcción de una imagen de marca sólida</li></ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Branding emocional</li> <li>• Estrategias de branding en entornos digitales</li> </ul>
Investigación de mercado	Estudios de mercado y análisis de datos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación cuantitativa y cualitativa</li> <li>• Análisis de segmentación de mercado</li> <li>• Evaluación de la satisfacción del cliente</li> <li>• Estudios de mercado competitivos</li> <li>• Análisis de tendencias de mercado</li> <li>• Análisis de datos demográficos y comportamentales</li> <li>• Investigación de mercado en línea</li> <li>• Técnicas de recolección de datos</li> </ul>
Ventas	Estrategias de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de un proceso de ventas efectivo</li> <li>• Técnicas de negociación y cierre de ventas</li> <li>• Gestión de relaciones con clientes</li> <li>• Construcción de redes de ventas</li> <li>• Ventas consultivas</li> <li>• Entrenamiento de equipos de ventas</li> <li>• Automatización de la fuerza de ventas</li> <li>• Estrategias de upselling y cross-selling</li> </ul>
Gestión de Proyectos	Planificación y ejecución de proyectos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de alcance y objetivos del proyecto</li> <li>• Gestión de recursos y presupuesto</li> <li>• Programación y seguimiento de tareas</li> </ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación y gestión de riesgos</li> <li>• Gestión de stakeholders</li> <li>• Metodologías ágiles de gestión de proyectos</li> <li>• Mejora continua de procesos de gestión de proyectos</li> <li>• Evaluación de resultados y cierre de proyectos</li> </ul>
Innovación Empresarial	Fomento de la innovación en las organizaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cultura de innovación y creatividad</li> <li>• Diseño thinking</li> <li>• Innovación abierta y colaborativa</li> <li>• Desarrollo de productos y servicios innovadores</li> <li>• Implementación de cambios organizacionales</li> <li>• Gestión del conocimiento y transferencia tecnológica</li> <li>• Identificación de oportunidades de innovación</li> <li>• Estrategias de mejora continua</li> </ul>
Gestión del Cambio	Gestión del cambio organizacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico de necesidades de cambio</li> <li>• Planificación y comunicación del cambio</li> <li>• Gestión de resistencia al cambio</li> <li>• Capacitación y desarrollo de habilidades de adaptación</li> <li>• Evaluación y seguimiento del cambio</li> <li>• Liderazgo en tiempos de cambio</li> </ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
Servicio al Cliente	Experiencia de cliente y gestión del servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño de experiencias de cliente</li> <li>• Estrategias de retención y fidelización</li> <li>• Gestión de la calidad del servicio</li> <li>• Personalización del servicio al cliente</li> <li>• Gestión de quejas y resolución de conflictos</li> <li>• Medición y análisis de la satisfacción del cliente</li> <li>• Implementación de programas de lealtad</li> <li>• Servicio al cliente en entornos digitales</li> </ul>
Finanzas	Análisis financiero y gestión presupuestaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de estados financieros</li> <li>• Evaluación de inversiones y rentabilidad</li> <li>• Gestión de flujo de efectivo</li> <li>• Presupuestos y control financiero</li> <li>• Planificación financiera a corto y largo plazo</li> <li>• Análisis de costos y precios</li> <li>• Modelos financieros y proyecciones</li> <li>• Gestión de riesgos financieros</li> </ul>
Recursos Humanos	Gestión de talento y desarrollo de recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reclutamiento y selección de personal</li> <li>• Desarrollo y capacitación de empleados</li> <li>• Evaluación del desempeño</li> <li>• Gestión del talento y retención de empleados</li> <li>• Diseño de políticas y programas de compensación</li> <li>• Cultura y clima organizacional</li> <li>• Gestión del cambio en recursos humanos</li> </ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación de la sucesión y desarrollo de liderazgo</li> </ul>
Logística y Supply Chain	Gestión de la cadena de suministro y logística	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimización de la cadena de suministro</li> <li>• Gestión de inventario y demanda</li> <li>• Planificación de la producción</li> <li>• Logística internacional y aduanas</li> <li>• Gestión de proveedores y negociación</li> <li>• Mejora de la eficiencia logística</li> <li>• Seguimiento y trazabilidad de productos</li> <li>• Gestión de almacenes y distribución</li> </ul>
Ética y Responsabilidad Social	Sostenibilidad y responsabilidad social empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación de prácticas empresariales sostenibles</li> <li>• Gestión de impacto ambiental y social</li> <li>• Ética en los negocios</li> <li>• Cumplimiento normativo y responsabilidad corporativa</li> <li>• Comunicación de responsabilidad social empresarial</li> <li>• Inclusión y diversidad en el entorno laboral</li> <li>• Filantropía y programas de responsabilidad social</li> <li>• Evaluación y medición de la sostenibilidad organizacional</li> </ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
Negociación	Técnicas y estrategias de negociación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de la situación de negociación</li> <li>• Identificación de intereses y objetivos</li> <li>• Técnicas de persuasión e influencia</li> <li>• Gestión de conflictos y negociación colaborativa</li> <li>• Negociación internacional y multicultural</li> <li>• Preparación y planificación de negociaciones</li> <li>• Cierre de acuerdos y contratos</li> <li>• Negociación en situaciones difíciles y crisis</li> </ul>
Comunicación	Comunicación empresarial interna y externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de comunicación interna</li> <li>• Comunicación efectiva en equipos de trabajo</li> <li>• Relaciones públicas y gestión de la imagen corporativa</li> <li>• Comunicación de crisis</li> <li>• Comunicación persuasiva y negociación</li> <li>• Presentaciones y habilidades de hablar en público</li> <li>• Comunicación en entornos digitales</li> <li>• Construcción de una marca personal en la comunicación</li> </ul>
Tecnología	Innovación tecnológica y tendencias de la industria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de tecnologías disruptivas</li> <li>• Adopción y gestión de tecnología en las organizaciones</li> <li>• Internet de las cosas (IoT)</li> <li>• Inteligencia artificial y aprendizaje automático</li> </ul>





CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Blockchain y criptomonedas</li> <li>• Realidad virtual y aumentada</li> <li>• Ciberseguridad y protección de datos</li> <li>• Big data y análisis de datos</li> </ul>
Internacionalización	Expansión y estrategias de internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de mercados internacionales</li> <li>• Selección de mercados y socios comerciales</li> <li>• Adaptación de productos y servicios al mercado internacional</li> <li>• Logística internacional y aduanas</li> <li>• Estrategias de entrada al mercado global</li> <li>• Gestión de la diversidad cultural</li> <li>• Aspectos legales y regulatorios en la internacionalización</li> <li>• Marketing internacional y promoción de exportaciones</li> </ul>
Emprendimiento	Creación y gestión de emprendimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideación y evaluación de oportunidades de negocio</li> <li>• Desarrollo de planes de negocio</li> <li>• Financiamiento y búsqueda de inversionistas</li> <li>• Creación y registro de empresas</li> <li>• Gestión y liderazgo de emprendimientos</li> <li>• Estrategias de crecimiento y expansión</li> <li>• Gestión de riesgos y contingencias en emprendimientos</li> <li>• Mentoring y redes de apoyo al emprendedor</li> </ul>



CATEGORÍA	TEMÁTICA	SUBTEMAS
Liderazgo	Desarrollo de habilidades de liderazgo y gestión de equipos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación y habilidades de influencia</li> <li>• Delegación efectiva y empoderamiento de equipos</li> <li>• Motivación y compromiso de los empleados</li> <li>• Toma de decisiones estratégicas</li> <li>• Desarrollo del liderazgo transformacional</li> <li>• Gestión del cambio y liderazgo</li> <li>• Resolución de conflictos y negociación</li> <li>• Cultura y clima organizacional</li> </ul>
Economía	Análisis económico y tendencias macroeconómicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación de indicadores económicos</li> <li>• Análisis del entorno económico</li> <li>• Tendencias y pronósticos económicos</li> <li>• Análisis de mercado y demanda</li> <li>• Política monetaria y fiscal</li> <li>• Impacto económico de eventos y regulaciones</li> <li>• Análisis de riesgos y escenarios económicos</li> <li>• Economía digital y nuevas formas de comercio</li> </ul>

Todas estas temáticas las podemos desarrollar en diferentes formatos:

- Conferencia Presencial
- Webinar
- Talleres y Seminarios de 2,4,8 Horas
- Cursos de 12 horas en adelante
- Consultorías individuales y grupales.



A continuación, algunos ejemplos de proyectos anteriores. Espero que encuentre en él una representación completa de nuestra experiencia y capacidad para ayudarlo a alcanzar el éxito de sus objetivos.



### Nuestra experiencia en procesos de formación



<p><b>FONDUCAR</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hemos desarrollado 4 diplomados de Emprendimiento, Innovación y Marketing Digital para sus afiliados.</li> </ul>	
<p><b>FONTRIPLEA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hemos desarrollado 2 diplomados de Emprendimiento, Innovación y Marketing Digital para sus afiliados.</li> </ul>	
<p><b>ALITIC</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hemos desarrollado cursos conjuntos para fortalecer habilidades digitales y de productividad de empresas reconocidas de Barranquilla.</li> </ul>	



Metodología  
**DE CERO  
A SAPO**

**Julian  
Castiblanco  
.com**

<b>CREECE 1 y 2</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 700 empresarios de Cartagena y Bolívar en cierre de brechas digitales y comerciales.</li></ul>	
<b>CLUSTER MARITIMO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 25 empresas para mejorar sus capacidades digitales, planes de mercadeo y estrategia comercial.</li></ul>	
<b>ESCUELA DETALLISTA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 100 empresarios del comercio para mejorar sus habilidades digitales y cerrar brechas de comercio electrónico.</li></ul>	
<b>MISE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 90 empresarios del Centro de Transformación Digital de Bolívar</li></ul>	
<b>RED ESPERANZA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 200 empresarios (Desplazados de Venezuela y 100 de población Vulnerable) para activar capacidades de venta digital.</li></ul>	
<b>REACTIVATE INN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 500 empresarios de Cartagena y Bolívar en el marco del proyecto Ecopetrol ReactivateINN</li></ul>	

<b>FABRICAS DE PRODUCTIVIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hemos acompañado más de 50 empresas en los 4 ciclos de Fábricas de Productividad a nivel nacional.</li></ul>	
<b>ALDEA INNPULSA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 50 emprendedores de los programas de Aldea para acelerar el desarrollo de sus rutas de maduración Digital.</li></ul>	
<b>REACTIVATE USAID</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento a 500 empresas en procesos de comercialización electrónica, habilidades digitales y marketing digital.</li></ul>	
<b>FUNDACIÓN COOMEVA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamos mensualmente a 100 empresas en habilidades de emprendimiento, marketing y comercialización para acceder a apoyo financiero por parte de la Fundación Coomeva</li></ul>	
<b>CAMARAS DE COMERCIO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajamos con las Cámaras de Comercio de todo el país contribuyendo al cierre de brechas digitales y de comercialización digital, mediante Webinars, talleres y conferencias en sus programas de Transformación Digital.</li></ul>	
<b>BOGOTÁ PRODUCTIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamos más de 50 empresas en colaboración con CTA de Antioquia en un programa similar a Fábricas de Productividad..</li></ul>	

<b>FONTUR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hemos acompañado 650 prestadores de servicios turísticos para que puedan madurar sus competencias digitales y de ventas omnicanales.</li></ul>	
<b>FONTURAMA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajamos de la mano del Fondo de Turismo del Amazonas para fortalecer el turismo de la región y las competencias de las empresas de la región.</li></ul>	
<b>EXPOMAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hemos capacitado más de 10.000 personas en 5 años por las diferentes ciudades del Caribe colombiano en temas de Marketing Digital.</li></ul>	
<b>CLC</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacitamos a todos los libreros cristianos de Latinoamérica durante pandemia para ayudarles a activar los canales digitales.</li></ul>	
<b>UNIEMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En conjunto desarrollamos varios programas de educación continuada para empresas como Siemens, Fundación Bolívar Davivienda, entre otros.</li></ul>	
<b>UNIBAGUE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollamos junto a la Cámara de Comercio de Ibagué un Diplomado de Transformación Digital para 300 Empresas.</li></ul>	



Agradezco sinceramente su tiempo y consideración. Estoy ansioso por conocer más sobre sus desafíos y oportunidades comerciales, y trabajar juntos para lograr resultados sobresalientes.

Atentamente,

JULIAN CASTIBLANCO

Ceo Ingenieros de Marketing SAS

Email: [coach@ingenierosdemarketing.com.co](mailto:coach@ingenierosdemarketing.com.co)

Móvil: 3006398181