



MARKETING DE PRODUCTO PARA VENDER

No vendemos lo que fabricamos.
Vendemos lo que nos compran.

Y no siempre coincide

apd

#SeminarioAPD

24 de septiembre de 2026

#SeminarioAPD MARKETING DE PRODUCTO PARA VENDER

INTRODUCCIÓN

La caja de herramientas de marketing está llena de herramientas. Muchas. Muchísimas. Se dividen en dos grandes tipologías: las que sirven para gestionar producto y las que sirven para acercar el producto a sus destinatarios. Las herramientas de gestión de producto las usamos dentro de la empresa, en la zona de creación de oferta. Las otras las usamos en el exterior, son las que nos ayudan a ser vistos o reconocidos.

Hoy en día hay una competitividad desorbitada por ser vistos. Todos queremos estar ahí. Y si, hay herramientas que ayudan y nos colocan en posiciones muy ventajosas para ser reconocidos...pero junto con el resto de ofertantes. Y funcionan. Hoy tenemos más posibilidades que nunca para estar delante (y cerca) de nuestros futuros clientes. Y nos ven, claro que nos ven.

La pregunta es: ¿y si cuando nos ven, con todo lo que hemos empujado, no resultamos ser relevantes?. ¿Cómo puedo trabajar la relevancia de mi oferta para ser más elegible que mi competencia directa?.

Pues justo ahí entra el otro paquete de herramientas, las que gestionan producto y nos ayudan a tener una oferta de producto lo suficientemente atractiva para el mercado.

Este seminario nos mete de lleno en la trinchera donde dejamos de ver al producto como eso que fabricamos u ofrecemos y nos da las herramientas para reconfigurar nuestra oferta y adaptarla a lo que realmente importa: lo que nos compran... lo que vende.

#SeminarioAPD MARKETING DE PRODUCTO PARA VENDER

OBJETIVOS

- Saber aterrizar la intuición empresarial o comercial a terreno tangible utilizable.
- Aprender a correlacionar nuevas variables dentro del ejercicio de marketing habitual.
- Facilitar elementos de juicio o criterio para la toma de decisiones en planes de comunicación y acción comercial online y offline.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Fabricantes de productos en mercados B2B, B2C.
- Empresas de servicios con amplio rango de oferta y en mercados de alta competitividad.
- Empresas que están pensando en dar un cambio o girar hacia nuevos mercados con nuevos productos.
- Profesionales y directivos que quieren aprender a destripar su cartera de productos para sacarle mejor resultado en ventas.

METODOLOGÍA

Todo práctica.

Explicación de dos modelos de trabajo usando los productos de los asistentes. No hay bullet points de powerpoint. Sólo a base de gráficas y matrices en pizarra.



SEMINARIO

MARKETING DE PRODUCTO PARA VENDER

09.00 h: Presentación e introducción

09:45 h: Bloque I – Matriz producto-mercado para evaluar productos.

10.15 h: Bloque II – Toma de decisiones para potenciar, transformar o abandonar productos.

11.00 h: Café networking

11.30 h: Bloque III – Matriz de influencia-venta

13.00 h: Bloque IV – Criterios para decidir, actuar o gestionar un plan de comunicación y llegada al mercado.

14:00 h Fin de la formación

SAVE THE DATE



Oficina APD Madrid
Zurbano 90
28003 Madrid



24 de septiembre de 2026
09:00 – 14:00

PONENTES Y EXPERTOS



ALBERTO ALCALDE

Director de Training en MRC International People Training

Graduado en Marketing por ESIC, tiene un Máster Universitario en Comunicación y Nuevas Tecnologías por la Universidad Rey Juan Carlos y tiene la Certificación FELLOW de la Advance HE. Su trayectoria profesional se reparte, a lo largo de 18 años, entre la consultoría de marketing, las ventas y la comunicación para empresas en el gran consumo y mercados B2B.

Entre otras, ha colaborado con empresas y marcas como Pizza Hut, Garnier, Lufthansa, Hero, Hero Baby, Mantequerías Arias, Bolton Chile, Supersol, Grupo Sos, Atis Real, Casa Vigar, DKV Seguros, Roan, Occidental Hoteles, LVMH y Volkswagen.

Es profesor de ESIC, donde comenzó su actividad docente en el año 2000, simultaneando con la actividad profesional durante 14 años. Desde 2012 ha ocupado distintas posiciones de gestión académica e innovación docente. Hoy, es Director de Training en MRC International People Training y profesor en los programas máster MBA, MUDM, DCNT y MIM de ESIC University.



#SeminarioAPD 24 de septiembre



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INSCRÍBETE

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 24 de septiembre de 2026
- **Zurbano 90 28003 Madrid**
- **Formación:** de 09:00 h. a 14:00 h.
- Teléfono: 607 672 065
- Correo electrónico: ffuente@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 250€ + IVA
- Socios Globales de APD: 350€ + IVA
- No socios: Ser socio de APD tiene importantes ventajas. Contacte con nosotros en info@apd.es

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMAS DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - Banco Santander:
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - BBVA:
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
 - Caixabank:
ES54-2100-6440-0521-0009-2274

FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con Alicia Calderón para más información:
acalderon@apd.es

Los precios incluyen la documentación y desayuno de trabajo



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Centro
Zurbano, 90 – 28003 Madrid
ffuente@apd.es
607 672 065

Síguenos en



[www.](http://www.apd.es) **apd**.es