



GERENCIA DE AGENCIAS

El curso de Gerencia de Agencias está diseñado para desarrollar habilidades estratégicas y operativas en la gestión de agencias de publicidad.

A lo largo del programa, aprenderás a tomar decisiones empresariales basadas en criterios de negocio, optimizar procesos internos y diseñar estrategias comerciales efectivas. Adquirirás conocimientos sobre planeación estratégica, gestión comercial, operaciones y talento humano, elementos esenciales para liderar y consolidar una agencia en un mercado altamente competitivo.



DURACIÓN:
48 HORAS
ACADÉMICAS



CERTIFICADO:
DIGITAL



PERFIL DEL ESTUDIANTE

Dirigido a estudiantes y profesionales del marketing, la publicidad, la comunicación y la gestión empresarial que buscan fortalecer sus habilidades en la administración y dirección de agencias de publicidad. Ideal para quienes desean comprender el modelo de negocio de una agencia, mejorar su propuesta de valor y optimizar la gestión de recursos humanos y operativos para alcanzar el éxito en la industria publicitaria.



ÁREAS CLAVE DEL CURSO

1

Planeación Estratégica de una Agencia

Diseña un modelo de planeamiento estratégico que contemple todos los aspectos clave para la dirección efectiva de una agencia de publicidad.

2

Gestión Comercial de la Agencia

Construye una propuesta de valor sólida y define estrategias comerciales para posicionar con éxito los productos y servicios de la agencia en el mercado.

3

Gestión de las Operaciones de la Agencia

Analiza las variables críticas del negocio, optimizando procesos internos para mejorar la eficiencia y asegurar la competitividad en el sector publicitario.

4

Gestión del Talento Humano

Evalúa estrategias de gestión del talento para potenciar el desarrollo profesional del equipo y fortalecer la cultura organizacional de la agencia.

CAPACIDADES A DESARROLLAR

✓ Diseño de planes estratégicos para agencias:

Capacidad para estructurar modelos de planeamiento estratégico que optimicen la gestión de agencias.

✓ Desarrollo de estrategias comerciales efectivas:

Habilidad para definir propuestas de valor y estrategias de venta que potencien el éxito de la agencia.

✓ Optimización de operaciones en agencias:

Competencia para analizar y mejorar procesos clave, asegurando competitividad y posicionamiento en el mercado.

✓ Gestión estratégica del talento humano:

Capacidad para implementar procesos de desarrollo y gestión del talento que fortalezcan la consolidación de la agencia.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000

Ingresa a: **isil.pe**

ISIL