

78% 13:42

VENTAS Y MARKETING ONLINE
PARA ORGANIZACIONES INNOVADORAS

Introducción a la venta
online y Social Selling

Marketing para PYMES
innovadoras: primeros pasos

150€

🕒 5 horas

📅 1 días

MARKETING PARA PYMES INNOVADORAS: PRIMEROS PASOS



PRESENTACIÓN

Tradicionalmente, las pymes no han considerado el *marketing* como un área fundamental de la empresa. Muchas de ellas, no se han planteado que definir un plan de *marketing* efectivo es imprescindible para la **supervivencia y el crecimiento** del negocio.

Cuando hablamos de *marketing*, no es necesario pensar en grandes inversiones. El éxito de una campaña de *marketing* no se va a medir por el presupuesto ni por el tamaño de la empresa que la desarrolle. Hay innumerables opciones para poder hacer crecer tu negocio una vez aprendidos los fundamentos que te permitan convertirte en un especialista en *marketing*. Así, el *marketing* para pymes, es la metodología que permite **adaptar** cualquier técnica de *marketing* al **presupuesto disponible**, y obtener un rendimiento para tu empresa en un plazo razonable.

Con el curso se pretende **ayudar a tu empresa**, a definir estrategias para captar y fidelizar clientes utilizando diferentes metodologías, tanto a través de *marketing* tradicional u offline como *marketing online*. Si bien, como queremos obtener resultados invirtiendo el mínimo dinero posible, nos centraremos sobre todo en técnicas *online* por su **alta efectividad y bajo coste**.

En definitiva, vamos a definir qué es el *marketing* de la forma más práctica y sencilla posible para todo tipo de sectores, y cómo nos puede facilitar la consecución de los objetivos de la empresa; desde la perspectiva del **emprendedor**.

¡No debemos olvidar, que, aunque tengamos un producto o servicio excelente, **sin marca o sin comunicación, no hay clientes!**

OBJETIVOS

El objetivo general del curso es proporcionar una formación actualizada, a profesionales con diversos perfiles y provenientes de diferentes sectores, en *marketing* para pymes innovadoras. Se pretende proporcionar al alumno los instrumentos y las herramientas de *marketing* necesarias para definir e implementar estrategias de comunicación y venta exitosas.

¿Qué voy a aprender?

Al terminar el curso de *marketing* básico serás capaz de:

- › Comprender el nuevo paradigma del entorno digital.
- › Ser consciente de tus puntos fuertes, así como tus debilidades, para poder mejorar y lograr tus objetivos.
- › Definir tu público objetivo para satisfacer las necesidades de tus clientes maximizando tus resultados.
- › Ejecutar estrategias de *marketing* orientadas a la conversión de las acciones de nuestros potenciales clientes.
- › Utilizar herramientas de diferenciación e innovación para conseguir crear una estrategia innovadora y experiencial.
- › Emprender con garantías de éxito gracias al conocimiento de estrategias de captación y retención de clientes.

PROGRAMA

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN AL *MARKETING* (2h aprox)

1. ¿Qué es y para qué sirve el *marketing*?
2. Definición del plan de *marketing*
3. *Marketing* de innovación en el entorno digital

Casos de éxito de innovación en *marketing* y comunicación (Debate con los alumnos para el intercambio de ideas y buenas prácticas)

MÓDULO 2: *BRANDING* (1h 30 aprox)

1. Cómo diferenciarme en el mercado. Propuesta de valor. Definición de objetivos y estrategias.
2. Plan de *marketing* de redes sociales (low-cost *marketing*/ *marketing* de contenidos: SEO vs SEM).

MÓDULO 3: PRESUPUESTOS. MEDICIÓN DE RESULTADOS Y ACCIONES CORRECTORAS (1h)

1. Establecimiento de presupuestos y calendario de plan acción (se profundiza en esta fase del plan de *marketing* por su relevancia en las pequeñas empresas).
2. Evaluación de acciones. ¿Lo he estado haciendo acorde a los planes? ¿Qué lecciones puedo aprender? Redefinición de estrategias si procede.

MÓDULO 4: LECCIONES APRENDIDAS POR LOS ALUMNOS: "PROYECTO FINAL DEL ALUMNO COMO ESPECIALISTA EN *MARKETING*". TUTORIA INDIVIDUAL. (30 min aprox.)

La última parte del curso está enfocada a que el alumno exprese cómo va a implementar los conocimientos adquiridos a su idea de negocio o bien a su empresa en curso. La idea es ayudar al alumno en su futuro profesional como emprendedor.

METODOLOGÍA

El curso se puede impartir tanto de forma presencial (en las instalaciones de I-BOX CREATE / *in house*) como *online*, a decidir por el alumno. En el caso de que la formación sea *online*, el alumno tendrá acceso a la clase grabada para poderla visualizar cuando se prefiera.

El curso tendrá un enfoque principalmente práctico ya que el tutor en todo momento fomentará la participación activa entre los alumnos. El curso compaginará por un lado la teoría y los conceptos básicos para conocer cómo elaborar un plan estratégico de *marketing*, investigación y análisis del sector, cómo analizar a nuestros competidores, estrategias para conocer herramientas de diferenciación, entre otros.

Por otro lado, tendrá una parte práctica, con ejercicios y dinámicas en las que se desarrollarán temas como los distintos canales de comunicación, la venta directa, elaborar estrategias *online* y *offline*, además de analizar la coyuntura actual de nuestro entorno.

MATERIAL DE APOYO

El material facilitado para el desarrollo del curso está elaborado por expertos profesionales en la materia. Su elaboración y permanente actualización convierten el material en una valiosa herramienta para el desarrollo de la acción formativa y su posterior utilización en el desarrollo de la actividad profesional. Algunos ejemplos de materiales empleados para tu formación son: bibliografía específica, lecturas complementarias, esquemas que faciliten comprender las ideas clave, presentaciones, casos de éxito, ejemplos de webs y vídeos, etc.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- ▶ Emprendedores apasionados por las nuevas tecnologías y proyectos de innovación.
- ▶ Dueños de empresa y/o directivos que se encuentren en fase de digitalización de su empresa.
- ▶ Profesionales de *marketing* que necesiten actualizar sus conocimientos en cuanto a estrategias *online*
- ▶ Cualquier profesional que quiera mejorar sus condiciones laborales y sus oportunidades de empleo.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La asistencia de al menos el 80% del curso será indispensable para la obtención del título. En el curso se tendrá que participar en las distintas temáticas y, finalmente, habrá que desarrollar una propuesta de plan de *marketing* sobre una empresa que el alumno desee, durante la sesión de mentoring ofrecida por nuestra empresa.





DIRECCIÓN
Avda. Amado Granell Mesado, 75 – 2ª
46013 Valencia (España)

E-MAIL
ibox@iboxcreate.es

SKYPE
[iboxcreate valencia](https://www.skype.com/join/iboxcreate-valencia)