CÓMO HACER MARKETING CON POCOS RECURSOS

POTENCIANDO LAS HERRAMIENTAS QUE ESTÁN AL ALCANCE DE TODOS

DURACIÓN: 4 Hs

BALSEIROMARKETING

otro punto de vista

PABLO BALSEIRO

PERFIL DEL DOCENTE

Es director de BALSEIROMARKETING, consultora creada en 2003. Sus principales áreas de expertise son consultoría, capacitación, investigación de mercado y comunicación.

Es Coordinador Académico del Centro de Marketing Avanzado y Socio-Gerente de Quality Balseiro Uruguay Investigación de Mercado. Ex columnista en diario El Observador (Suplemento Café & Negocios Emprendedores), en Montevideo Portal y en Espectador Negocios. Ex directivo de la Asociación de Jóvenes Empresarios del Uruguay (AJE). Director Académico de SELL 360, el primer congreso de ventas de Uruguay.

En el año 2003, fue nominado a Joven Sobresaliente por un paper donde se trabaja los aspectos simbólicos del consumo.

Es autor de los libros "La clave es empezar a facturar" (2011) y "Cómo multiplicar las ventas a través del boca a boca" (2008).

Es mentor de las organizaciones Endeavor y C-Emprendedor.

Realizó estudios en la Licenciatura en Gerencia y Administración por la Universidad ORT- Uruguay, especializándose en marketing y estrategia.

MISIÓN

Somos una consultora que trabaja para que sus clientes obtengan rentabilidad. Eso es lo único absoluto en el mundo de los negocios. Fieles a esta prédica, no capacitamos para que los alumnos cuelguen un título, preparamos intensamente a los que participan en nuestros cursos en sesiones de trabajo orientadas a la acción. Apoyamos el espíritu emprendedor para que las personas y empresas logren sacar lo mejor de sí...siempre buscando rentabilidad. Si algo pueden colgar, que sean resultados.

Somos una consultora que trabaja para que sus clientes obtengan rentabilidad. Eso es lo único absoluto en el mundo de los negocios. Fieles a esta prédica, no capacitamos para que los alumnos cuelguen un título, preparamos intensamente a los que participan en nuestros cursos en sesiones de trabajo orientadas a la acción. Apoyamos el espíritu emprendedor para que las personas y empresas logren sacar lo mejor de sí...siempre buscando rentabilidad. Si algo pueden colgar, que sean resultados.

OBJETIVOS

Conocer y aplicar las estrategias y acciones de marketing y ventas que pueden ser implementadas por empresas y emprendimientos en situaciones donde no existe amplia disponibilidad presupuestaria.

DIRIGIDO A

Gerentes o Jefes de Marketing, Gerentes o Jefes de Ventas, Directores con roles ejecutivos, Emprendedores.

CONTENIDO

MÓDULO ANÁLISIS

-¿Cómo se comporta el consumidor en mercados maduros declive?

-Indicadores de cambios de comportamiento y toma de decisiones.

-Aspectos racionales vs Emocionales.

-Cómo impactan las herramientas de marketing y ventas en mercados en declive.

-El peso del branding en mercados en declive.

-El consumidor en el mundo online.

MÓDULO HERRAMIENTAS

-Qué herramientas de bajo costo están disponibles.

-El boca a boca: no dejes que quede librado al azar.

-El impacto del boca a boca en las ventas.

-Cómo se investiga el boca a boca.

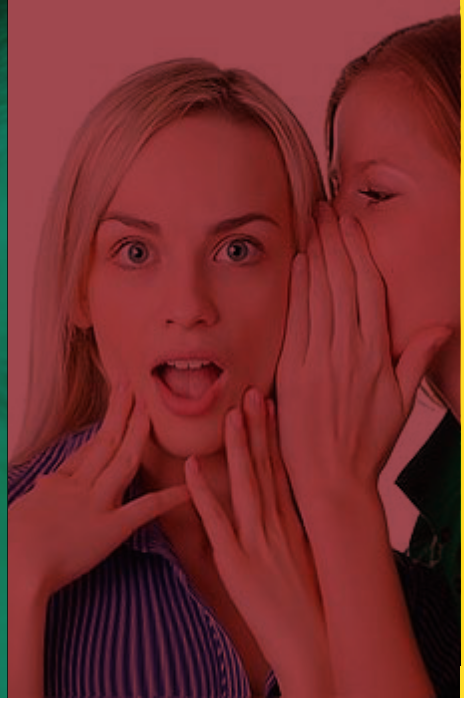
-Los 4 componentes del boca a boca.

-Cómo implementar una campaña.

-El mundo online: SEO, e-commerce, social media y más.

MÓDULO IMPLEMENTACIÓN

-Elaboración del Plan de Marketing de Bajo Costo.



DURACIÓN: 4 hs

GRUPOS DISPONIBLES:

- Miércoles 16 de marzo
- Miércoles 11 de mayo
- Miércoles 22 de junio
- Miércoles 17 de agosto
- Miércoles 23 de noviembre

HORARIO: 9 a 13 hs

LUGAR: Balseiro Marketing

INVERSIÓN TOTAL: $ 3.800 + IVA

EMPRESAS: Consultar por cursos in company

MÁS INFORMACIÓN:
2901 2615 o capacitacion@marketing.com.uy

BALSEIROMARKETING
otro punto de vista

CONSULTORIA
CAPACITACIÓN
INVESTIGACIÓN
COMUNICACIÓN

Torre de los Profesionales
Yaguarón 1407 Of. 613
Montevideo - Uruguay
tel: (598) 2901-2615 - 2902-0589