

CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYME's 2013

“LOST IN COMMUNICATION. ESTRATEGIAS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA PYMES Y EMPRENDEDORES”

Este curso parte de la inquietud de cómo podemos ayudar a las empresas a crear un plan de comunicación que les ayude.

Para comunicar puedes hacer ruido, puedes crear contenidos, pagar publicidad, trabajar las relaciones públicas, estar presente en Internet o no...¿Cuál crees que es el modelo adecuado para tu empresa?

Fecha: Martes, 8 de octubre de 2013

Hora: 17 a 20 hrs

Lugar: Vivero de Empresas de CARABANCHEL

C/ Cidro, 3 – 28044 Madrid – Metro: Carabanchel Alto (L11)

Confirmar asistencia en la Agencia de Desarrollo Económico - Madrid Emprende

Teléfono: 91 513 37 01 - E-mail: atienzafmc@madrid.es /

<http://madridemprende.esmadrid.com/node/299>

Inscripción gratuita – Se entregará documentación – **Plazas limitadas**

CON LA COLABORACIÓN DE



C/ Príncipe de Vergara, 140

28002 - Madrid

T. (+34) 91 588 84 58

F. (+34) 91 4 80 49 63

OBJETIVOS

Hoy en día todos somos, en mayor o menor medida, usuarios de marcas. Dentro del universo de productos escogemos aquellos que decidimos según la información que recopilamos de ellas, en muchos casos, gracias al esfuerzo de marketing que realizan las empresas.

En la actualidad, podemos afirmar que el símbolo distintivo de los responsables de las empresas es su capacidad de crear, mantener, COMUNICAR, proteger y reforzar su marca. Como emprendedores y PYMES necesitamos cuidar la marca a través de una sólida estrategia de comunicación para conseguir ser relevantes para nuestro público, para que se nos identifique y se nos diferencie de nuestros competidores.

El objetivo es que salgas de la sesión con un mayor autoconocimiento de tu proyecto y una mejor consciencia de la estrategia a seguir en lo que respecta a la comunicación. Veremos herramientas y conceptos que podrán servirte de coordenadas para trascender el producto/servicio e ir más allá, para comunicar su esencia y atributos de modo que el consumidor encuentre un determinado “sentido”.

DIRIGIDO A

- Emprendedores
- Responsables de Marketing
- Directores Generales
- Directores y/o Jefes de Ventas
- Responsables de Comunicación
- Product & Category Managers
- Brand Managers & Key Account Managers
- Responsables de Trade Marketing

DURACIÓN APROXIMADA

El seminario tendrá una duración de 3h: 2,5 horas de formación + 0,5 horas Q&A.

PONENTES

Cristina Viejo

Socia y Directora de Cuentas de Se ha ido ya mamá

Graciela García

Socia y Directora de Arte de Se ha ido ya mamá

PROGRAMA

- Diagnóstico de marca
- Objetivos de comunicación
- Estrategias de comunicación
- Territorios de marca
- Definición de puntos de contacto

Este curso tiene un formato master class, es decir, está enfocado a transmitir conocimiento concreto. El tiempo del curso se divide aproximadamente de la siguiente manera: un 70% del mismo está destinado a explicación de modelos, metodologías y herramientas, y un 30% a analizar ejemplos de casos prácticos y a trabajar sobre ellos.

CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYME's 2013

"Marketing y Comunicación"

En este seminario intentaremos de una forma participativa, desenfadada y con casos prácticos aproximar a los asistentes a la nueva forma de relacionarnos con nuestros competidores, la importancia de elegir nuestros proveedores y tener en todo momento claro que nuestro trabajo tiene un precio.

Fecha: Miércoles, 9 de octubre de 2013

Hora: 17 a 20 hrs

Lugar: Vivero de Empresas de CARABANCHEL

C/ Cidro, 3 – 28044 Madrid – Metro: Carabanchel Alto (L11)

Confirmar asistencia en la Agencia de Desarrollo Económico - Madrid Emprende

Teléfono: 91 513 37 01 - E-mail: atienzafmc@madrid.es /

<http://madridemprende.esmadrid.com/node/299>

Inscripción gratuita – Se entregará documentación – **Plazas limitadas**

CON LA COLABORACIÓN DE



C/ Príncipe de Vergara, 140

28002 - Madrid

T. (+34) 91 588 84 58

F. (+34) 91 4 80 49 63

OBJETIVOS

Compartir con los asistentes todos los aciertos y errores cometidos en estos 12 años como emprendedor en la selección de proveedores, fijación de precios, planes de ventas poco realistas y malos análisis de la competencia

DIRIGIDO A

- Emprendedores
- Empresas de Nueva Creación
- PYMES

DURACIÓN APROXIMADA

3 horas

PONENTE

David Bastida García
Fundador de Yorespondo.com y Babelia-formacion.com
Socio de Zacatrus.es, Masquemedicos.com y Cuponing.com

PROGRAMA

- La competencia
 - No siempre es malo tener competidores. Ventajas y Desventajas
 - La importancia de diferenciarnos de nuestros competidores
 - Análisis constante de nuestra competencia
 - Tiempos de Coopetir: Colaboración entre competidores
 - Debate abierto

- Proveedores e intermediarios.
 - Nuestros proveedores son nuestros socios: Respeto y exigencia de profesionalidad
 - ¿Cómo elegir un proveedor adecuado?
 - ¿Existen los buenos intermediarios?, ¿Cómo seleccionarlos?
 - Debate abierto

- Política de precios.
 - La mejor política de precios: El testeado permanente del mercado
 - Nuestro trabajo tiene un precio.
 - El cliente no siempre tiene la razón
 - Debate abierto

- Plan de Ventas.
 - Debemos ser realistas y no mentarnos a nosotros mismos
 - Trucos y consejos que debemos tener en cuenta
 - Debate abierto