



CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYME's 2014
“Marketing y comunicación en la empresa I y II”

En este seminario intentaremos abordar de una forma práctica y sencilla las principales estrategias y acciones en el área de marketing que un emprendedor debe diseñar y poner en marcha para lograr los dos objetivos más importantes en una empresa: sumar clientes y vender.

Fecha: Jueves 16 de octubre y lunes 20 de octubre de 2014

Hora: 10 a 13 hrs

Lugar: C/ La Diligencia, 9 – 28018 Madrid

Cómo llegar: Línea 10 (desde Cibeles), Línea 144 (desde Pavones) o Tren de Cercanías (estación El Pozo y Asamblea de Madrid-Entrevías)

Confirmar asistencia en la Agencia de Desarrollo Económico - Madrid Emprende

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

<http://www.madridemprende.es/Pagina.asp?ccClavePagina=327>

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

OBJETIVOS

El principal objetivo es dotar a los asistentes de unos conocimientos básicos para poder diseñar las estrategias, objetivos y acciones en el área de marketing necesarios para conseguir el éxito en un negocio.

Asimilar conceptos de marketing, dotar de herramientas analíticas y aplicarla en los proyectos de los emprendedores.

DIRIGIDO A

Emprendedores

DURACIÓN

6 horas divididas en 2 sesiones de 3 horas

PONENTES

Iñaki Nieto es Director de **kleinson**, la consultora de idiomas para la internacionalización de empresas y la plataforma de actores “**Casting de Actores**”.

Es **Coach** acreditado por **Coachville España**.

Es **Master Practitioner** en **PNL** estudios realizados en el **Instituto de potencial humano** y en el **Instituto Gestalt** de Barcelona.

Alejandro Bellerín es Responsable de Operaciones de la consultora de marketing **bmc strategic innovation** (www.bmcinnovation.com) en Europa, **consultor de marketing** para PYMES y emprendedores en marketigncoach.es. Es **Máster en Marketing** por ESIC, y **MBA** por el Instituto de Empresa.

Natalia Pérez Arango es la responsable de formación de la **Fundación Integra**.

Es Directora de **Arango Coaching**.

Es **Coach** certificada por **Chi Positivo** (SUN LLC, escuela acreditada por ICF)

Participa como profesora en diversos **masters de coaching** y **desarrollo profesional**.

PROGRAMA

1.- Introducción: ¿Qué es el Marketing?

2.- Conceptos de la Escalera del Consumidor

- Segmentación
- Posicionamiento
- Branding
- Comportamiento de compra

3. Marketing Mix

4. Creando las acciones de comunicación más adecuadas para mi negocio.

5. Caso Práctico: “Kleinson, ¿cómo implementar una estrategia de marketing sin recursos?”

6. ¿Qué acciones puedo poner en marcha?

7. Actitud y creatividad