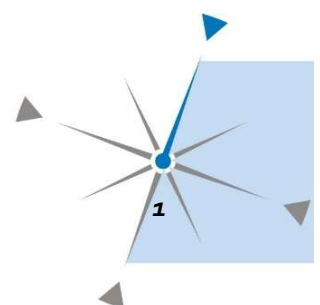


PROPUESTA DE CAPACITACIÓN

Charla ofrecida

“Marketing Digital para PyMes: nuevos desafíos, nuevas oportunidades ”

“La comercialización es un proceso integral que le compete a todas las áreas de la Empresa, cuyo fin es la creación de valor para los clientes y el logro de relaciones sólidas y rentables con ellos.”

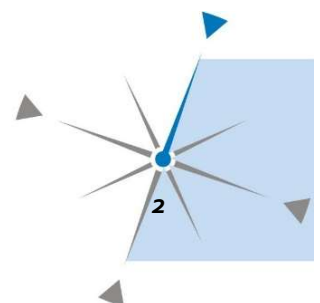


Objetivos Generales

- ▶ Concientizar y promover la reflexión respecto a los nuevos paradigmas que impone el marketing moderno y el avance tecnológico que representa un OPORTUNIDAD para las pymes, más que una amenaza.
- ▶ Contextualizar la problemática de las Pymes en cuanto a modelos mentales imperantes y la adopción de nuevas tecnologías de comercialización y comunicación.
- ▶ Fortalecer las capacidades necesarias de los empresarios e industriales PyMes para mejorar la calidad del servicio prestado a sus clientes, acoplado de manera sinérgica el canal tradicional offline y el canal digital online.
- ▶ Contribuir con las nuevas herramientas de marketing digital a mejorar la performance de los representantes comerciales/ vendedores, no solo para concretar ventas puntuales, sino para generar relaciones duraderas y rentables con los clientes meta.
- ▶ Propiciar el cambio cultural hacia una organización moderna y enfocada que atienda las necesidades y demandas de los usuarios con altos criterios de calidad.

Temas específicos a abordar

- ▶ Marketing Digital y Embudo de Ventas (Inbound Mkt.)
- ▶ Decisiones de E-Commerce, como integrar Online con Offline
- ▶ Desarrollo y gestión de página Web
- ▶ Avisos digitales y en buscadores, Google Adwords



Destinatarios

Empresarios, industriales, mandos medios; Vendedores y Personal que se desempeña en tareas inherentes a la función comercial de las organizaciones asistentes.

Metodología

La modalidad de enseñanza / aprendizaje es Presencial.

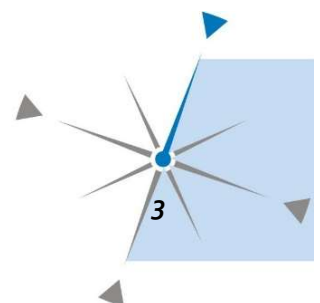
La capacitación se desarrollará mediante el tratamiento teórico de los contenidos a través de presentaciones multimedia, apoyado por ejercicios de tipo vivencial.

A lo largo del curso se desarrollará una metodología participativa teórica, con abundantes ejemplos que refieran a situaciones concretas, cercanas y reales conocidas por los participantes.

Suponiendo que nunca se ha llevado a cabo una capacitación en esta temática, y el nivel de conocimientos de los asistentes, la selección de contenidos que se presenta prioriza los aspectos que se consideran básicos y elementales, quedando quizás para instancias futuras, el abordaje de temáticas específicas que requieran ser enseñadas y asimiladas con mayor detenimiento y profundidad.

Recursos metodológicos

- ▶ *Se hará uso de pizarrón y/o pizarra, tizas, fibras, etc. para guiar la exposición y el debate.*
- ▶ *Exposiciones desarrolladas a partir de power point (notebook y cañón/ pantalla)*
- ▶ *Indispensable buena conexión y velocidad de Internet para ver los ejemplos prácticos en el momento*
- ▶ *Material de lectura: bibliografía y apuntes aportados por la consultora e información aportada por los participantes.*



Cronograma de clases

En función del contenido y de la disponibilidad horaria del cliente y su personal este curso se brindará por única vez, con una duración estimada en 3 horas con un break intermedio.

Bibliografía

Se otorgará a los cursantes un documento impreso con las copias de las slides para que puedan tomar las notas que crean adecuadas.

Docente

Lic. Guido L. Curletto

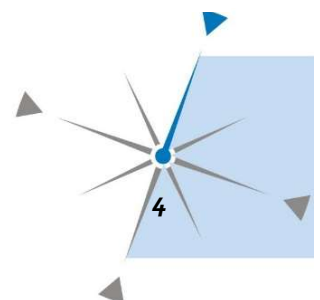


CV resumido:

Guido L. Curletto, fundador y director de **BIZUP CONSULTORA**, es un profesional y docente radicado en la ciudad de Río Cuarto, Córdoba, quien desde el año 1999 se dedica al asesoramiento, consultoría, capacitación y gestión técnica para inversores, empresas y organizaciones públicas, sean estatales u ONG´s.

También es investigador en la Universidad Nacional de Río Cuarto, ha realizado publicaciones y participa como expositor en seminarios, conferencias y capacitaciones tanto académicas como empresariales.

Sus principales antecedentes se resumen a continuación.



Antecedentes de Formación

- *Master en Administración de Negocios (MBA) y diplomado en Marketing, graduado en la Escuela de Negocios José Gai de la Universidad Empresarial Siglo 21 de Córdoba*
- *Licenciado en Administración en Empresas, graduado en la Universidad Nacional de Río Cuarto. Distinguido mejor promedio de la Carrera año 1998 por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba*
- *Capacitador Universitario en Formulación y Evaluación de Proyectos de Gasto Público por el Ministerio de Economía de la Nación*
- *Posgrado en Planificación y Rendición de Cuentas por Resultados y Tableros de Control, en la Universidad Nacional del Litoral, y organización TOP*
- *Ha realizado además otros cursos de especialización y participado en numerosas instancias de formación y actualización profesional*

Antecedentes actividad Privada

- *Incorporado como Experto por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), forma parte de su prestigiosa Base de consultores, a los fines de brindar soporte a las empresas del sur de Córdoba y provincias aledañas, que sean beneficiadas con estos Programas*
- *Ha asesorado tanto a Pymes como a inversores pertenecientes a diferentes rubros de la actividad económica tales como comercios de diversa índole, empresas constructoras, fábricas, agroindustrias, y empresas de servicios*
- *Ex- Gerente de una Pyme comercial de Propiedad Familiar*

Antecedentes Docentes:

- *Docente de Posgrado en temas de Marketing; Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos, BSC, y Empresas Familiares en Universidades Nacionales y privadas.*
- *Responsable de la Asignatura “Empresas Familiares” correspondiente a la “Especialización en gestión de Pymes” que se dicta en la U.N.R.C. y en la U.N. de Villa María.*
- *Responsable del módulo “Planificación y Toma de Decisiones” en la Especialización en “Gestión y Gobierno de Empresas Familiares”, que se dicta en la Escuela de Negocios de la Universidad Empresarial Siglo 21, Campus ciudad de Córdoba*
- *Responsable de la asignatura Comercialización de la Carrera de Lic. en Administración con orientación en Emprendedurismo. Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad Nacional de La Pampa.*
- *Docente de grado, efectivo desde 1998 de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNRC, en las asignaturas Sistemas de Información contable I y Tecnología de la Información, actualmente en las cátedras de Investigación de Mercados y Dirección General correspondientes al 5º año de la Licenciatura en Administración.*

