

## **MARKETING DE GUERRILLA: Cómo hacer un Marketing efectivo sin grandes presupuestos**

**Palma, del 31 de mayo al 1 de junio de 2011**

Los últimos estudios de mercado demuestran las amenazas que se ciernen sobre un marketing que se ha acomodado en lo convencional, dando como resultado un consumidor medio saturado de mensajes y con un rechazo cada vez mayor a las mágicas (e indiferenciadas) promesas publicitarias. Como reacción a esta decadencia aparente del marketing tradicional y el efecto boomerang en el mercado, surge el marketing de guerrilla que sustituye el dinero por la imaginación, y la comunicación impersonal y unidireccional de los medios tradicionales por una comunicación dialogante, próxima y vivencial.

Nunca antes el marketing estuvo tan alineado con los objetivos y necesidades del departamento comercial por su capacidad para activar los resultados comerciales a corto plazo y facilitar los objetivos de largo.

### **Objetivos:**

Dotar de los planteamientos teóricos-prácticos, instrumentos y referencias prácticas de éxito que permitan diseñar y activar planes de marketing de bajo presupuesto y elevado impacto en los resultados comerciales.

### **Programa:**

- 1.- La tormenta perfecta: **¿por qué el marketing convencional no vende?**
- 2.- Marketing de guerrilla: la fórmula básica para un **marketing de precisión**
- 3.- Claves que multiplican **la eficacia comercial** del marketing de guerrilla
  - La reinención del Boca-Oído
  - La integración de marketing, la comunicación y la comercialización
- 4.- Cómo hacer una campaña de Marketing de Guerrilla **con retorno inmediato**
  - Referencias que guían la estrategia de guerrilla
  - Fases en desarrollo del plan de marketing de guerrilla
- 5.- Marketing no convencional: **el Mix de Armas para la guerrilla**
  - Street marketing
  - Ambiente marketing
  - Buzz Marketing
- 6.- Case Study: **aprendizaje de las buenas prácticas**
  - Análisis pormenorizado de objetivos, target, enfoque estratégico, plan táctico y resultados de casos de éxito

## **MARKETING DE GUERRILLA: Cómo hacer un Marketing efectivo sin grandes presupuestos**

**Palma, del 31 de mayo al 1 de junio de 2011**

### **Metodología:**

El enfoque de este programa es eminentemente teórico-práctico, con una finalidad última, que sería la de aplicar las técnicas y habilidades de manera inmediata en el ámbito profesional de los/as participantes. En el desarrollo del seminario se combinarán las siguientes metodologías de trabajo:

Exposición del Ponente: diálogo con participación activa que permita el intercambio de experiencias.

Casos y ejercicios prácticos individuales y en grupo: se provocará la constante participación de los asistentes buscando el enriquecimiento sobre su aplicación y la posterior crítica a nivel de grupo. Es de destacar que los casos serán dimensionados una vez realizado el diagnóstico con el fin de adaptarlos al máximo a la situación observada y a los casos personales en el puesto de trabajo.

Autodiagnóstico y Autoevaluación: con el fin de desarrollar técnicas y herramientas de trabajo.

### **Ponente:**

#### **D. José Luis Pastor Sostrada**

Formación Académica: Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.

MBA, Universidad Antonio Nebrija. Máster en Publicidad y Comunicación Empresarial (MPC), ESIC. Experiencia Profesional: Consultor - formador en el área Comercial y de Marketing de ESIC EXECUTIVE EDUCATION. Director de RETHINK MARKETING. Director de Marketing Corporativo de LLANERA. Director de Estudios de Mercado de KMC-CONSULTORES.

### **Fechas, horarios, duración y lugar de realización:**

Del 31 de mayo al 1 de junio de 9.30 a 14:00 h. y de 15.30 a 19.00 h **16 horas**

**BSEF: C/ Aragón 215, 1ª planta. TF. 971 70 60 08 / Fax: 971 47 17 38**

[form@bsef.es](mailto:form@bsef.es); [www.bsef.es](http://www.bsef.es)

### **Derechos de inscripción:**

La cuota de inscripción\* es de **495 €**, e incluye la asistencia a las sesiones, documentación y cafés. 10% de descuento para asociados a CAEB y a partir del 2º inscrito de la misma empresa. **Bonificable parcialmente** a través del sistema de bonificación de la Seguridad Social. Mínimo 18 participantes.

### **Bonificación:**

Bonificable total/parcialmente a través del sistema de bonificación de la Seguridad Social

Detalle de la bonificación:

Empresas de 1 a 9 trabajadores: 495 € (mínimo 420 €)

Empresas de 10 a 49 trabajadores: 228.8 €

Empresas de 50 a 249 trabajadores: 218.4 €

Empresas de más de 249 trabajadores: 208 €

\*El importe de bonificación indicado se basa en la aplicación de baremos económicos máximos/hora/alumno regulados en el Real Decreto 395/2007. No obstante, las empresas han de tener en cuenta otras variables tales como crédito disponible y porcentaje de cofinanciación privado exigido.

**MARKETING DE GUERRILLA:  
Cómo hacer un Marketing  
efectivo sin grandes presupuestos**

**Palma, del 31 de mayo al 1 de junio de 2011**

**Solicitud de participación**

Estoy interesado en pre-inscribirme en el curso:

**MARKETING DE GUERRILLA: CÓMO HACER UN MARKETING EFECTIVO SIN GRANDES PRESUPUESTOS**

**Datos del participante**

Apellidos \_\_\_\_\_ Nombre \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_ CP \_\_\_\_\_ Localidad \_\_\_\_\_  
NIF \_\_\_\_\_ Fecha nacimiento \_\_\_\_\_ Nivel de estudios \_\_\_\_\_  
Teléfono \_\_\_\_\_ Móvil \_\_\_\_\_ e-Mail \_\_\_\_\_

**Datos de la empresa (si procede)**

Nombre de la empresa \_\_\_\_\_  
CIF \_\_\_\_\_ Actividad principal \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_ CP \_\_\_\_\_ Localidad \_\_\_\_\_  
Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ e-Mail \_\_\_\_\_  
Nº de trabajadores \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_ Funciones \_\_\_\_\_  
Asociación empresarial a la que está asociada la empresa\* \_\_\_\_\_

\* Para acogerse al descuento de asociado a CAEB, deberá acreditar estar al corriente de pago de la última cuota de la Asociación a la que pertenezca y/o certificado de afiliación

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2010

Firma:

Enviar esta ficha cumplimentada al fax **971 47 17 38** o por e-mail a [form@bsef.es](mailto:form@bsef.es) (imprescindible)

En conformidad con la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), le informamos que los datos suministrados por Vd. podrán incorporarse en un fichero automatizado que contendrá los campos imprescindibles para poder prestar el servicio requerido por Vd. y que será procesado exclusivamente para informarle de servicios y/o eventos en los que participe CAEB. Asimismo le informamos que los datos facilitados por Vd. podrán ser cedidos a BSEF, a efectos de que ésta última entidad pueda utilizarlos para informarle de servicios y/o eventos en los que participe BSEF. Los datos de carácter personal serán tratados con el grado de protección adecuado, según el Real Decreto 994/1999 de 11 de junio, tomándose las medidas de seguridad necesarias para evitar su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado por parte de terceros que lo puedan utilizar para finalidades distintas para las que le han sido solicitados. En todo caso Vd. podrá ejercer sus derechos de oposición, acceso, rectificación y cancelación poniéndose en contacto con la sede central de CAEB en la Calle Aragón, 215 2º de Palma de Mallorca (CP 07008). Telf. 971706010 - Fax. 971478393.

Colaboran:

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL  
**BESIC**

Organiza:

**BSEF**  
Balear de Servicios  
Empresas y Formación

