

CURSO ONLINE

MARKETING EN TIEMPOS RESILIENTES

Impartido por ISEADE-FEPADE

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS





DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

Este curso online es una compilación de estrategias y tácticas para articular y ejecutar estrategias de marketing, justo para tiempos donde las condiciones no son las más favorables. Estas condiciones no se refieren a presupuestos bajos o jefes difíciles sino a situaciones macro contextuales que modifiquen el ambiente normal del consumidor, que alteren sus hábitos normales de consumo, y que incluso golpeen la psiquis de un mercado. El curso incluirá las generalidades de la comunicación en momentos de crisis, así como los efectos del coronavirus en el marketing, y conceptos actuales como: el low-touch economy, marketing conversacional y acciones digitales para la nueva normalidad.

OBJETIVO

Mostrar y empoderar a los alumnos diferentes acercamientos y campos de actuación para el marketing durante momentos no favorables.

DIRIGIDO A

Primordialmente tiene un giro hacia directores, gerentes, ejecutivos y personal de marketing, customer insights y áreas comerciales. Así mismo, está dirigido para todas aquellas personas dueñas de pequeños y medianos comercios, emprendedores y visionarios que se están preguntando como el actual contexto afectará sus acciones de marketing.

METODOLOGÍA

La metodología es online sincrónica con clases expositivas. Las clases serán en tiempo real, con espacio para preguntas y respuestas al final de cada sesión. Así mismo, se promoverá la participación de los alumnos a través de la plataforma Menti.

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS A USAR

Plataforma de ZOOM



COMPETENCIAS A FORTALECER

- Marketing y herramientas de comunicación comercial en tiempos turbulentos
- Entender como el coronavirus ha cambiado las reglas del marketing
- Reputation management como estrategia de marketing
- Entendimiento del consumidor actual
- Estrategias y cursos de acción de marketing para aplacar la situación actual.

CONTENIDO

1 TEMAS A SER IMPARTIDOS

1. Comunicación efectiva en tiempos de crisis
2. El coronavirus como marcador somático y sus efectos en el marketing
3. Brand Reputation como estrategia de marketing
4. Siete pasos para sobrevivir la actualidad
5. The Low- Touch Economy
6. La situación del marketing digital para la nueva normalidad.



CATEDRÁTICO

Raúl Paniagua

Socio y Director de Consumer Understanding de ROCHI, agencia de inteligencia de mercado con operaciones en Centroamérica; Director de EL LABORATORIO, agencia de marketing experiencial. Global MBA de Thunderbird School of Global Management y del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey; Licenciado en Comunicación Estratégica de la Escuela de Comunicación Mónica Herrera; Catedrático de Maestría y Post Grado, Seminario y Conferencista de ISEADE- FEPADE.

Cuenta con 24 años de experiencia en marketing, planning y estrategia.



PROGRAMACIÓN

Fechas y horarios de clase

14, 19, 20, 21, 26, 27, 28 de octubre de
6:00 p.m. a 7:30 p.m.

3 de noviembre de
6:00 p.m. a 7:30 p.m.

4 y 9 de noviembre de
6:00 p.m a 7:00 p.m.

Cantidad de horas:

14

INVERSIÓN

**Pago único de
US\$135.00**

Pago único por transferencia bancaria,
con tarjeta de crédito o débito. Pagos
con tasa 0% de interés a 6 meses con
tarjetas de crédito de BAC Credomatic,
Davivienda y Promérica.

INCLUYE

Diploma digital otorgado por
ISEADE-FEPADE

El participante deberá cumplir con
80% asistencia al curso y aprobar las
actividades del programa.



REQUISITOS

Requisito indispensable poseer título universitario.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1. Completar formulario de inscripción y usuario en línea
2. Será contactado para solicitarle documentación adicional
3. Realizar pago.

INSCRÍBETE AQUÍ



CONTÁCTANOS

E-mail: contacto@iseade.edu.sv
Whatsapp: 7971-9877 / 7340-6337

