

# Aprende a realizar un Plan de Marketing aplicado a tu empresa

Los Lunes, 1-8-15-22 de Febrero y 1-8 de Marzo de 2.010  
Horario: De 16:00 a 19:00

TALLER



Club de Marketing  
de Gipuzkoa

Gipuzkoako  
Marketing Klub

## Programa

- 1.- Justificación, utilidad y contenido del plan de marketing.
- 2.- Funciones y herramientas de análisis estratégico
- 3.- Planificación estratégica. Análisis del entorno.
- 4.- Macro, micro y estructura de negocio. Diagnóstico interno.
- 5.- Balance comercial de la empresa.
- 6.- Decisiones de marketing estratégico.
- 7.- Establecimiento de objetivos
- 8.- Desarrollo de los elementos tácticos del marketing.
- 9.- Plan operativo anual.

## Inscripciones

Socios: 270€ No Socios: 325€

Impartido por:

**D. Francisco Bernabé**

- *Ingeniero Superior Industrial. Especialidad Gestión y Organización Industrial.*
- *Profesor de la Escuela Superior de Marketing de Gipuzkoa*
- *Director de META Consejeros.*

## Objetivos

- Dotar a los participantes de herramientas de análisis estratégico.
- Desarrollar los elementos que componen un plan de marketing.
- Realización práctica de un plan de marketing.

## Metodología

- Exposición de herramientas de análisis estratégico de marketing.
- Formulación y evaluación de estrategias de marketing.
- Realización de un caso práctico de plan de marketing.



Club de Marketing  
de Gipuzkoa

Gipuzkoako  
Marketing Klub

Telf: 943 272722  
gipuzkoa@clubdemarketing.info  
www.clubdemarketing.info

## Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.  
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.

# Aprende a realizar un Plan de Marketing aplicado a tu empresa

Los Lunes, 1-8-15-22 de Febrero y 1-8 de Marzo de 2.010  
Horario: De 16:00 a 19:00

TALLER



Club de Marketing  
de Gipuzkoa

Gipuzkoako  
Marketing Klub

## Plan de Trabajo

Realización de una sesión inicial de trabajo tipo “diagnóstico inicial” para conocer las características de las empresas participantes, así como el perfil profesional de los participantes y presentación de la metodología a aplicar. Se analizará para cada grupo creado los siguientes aspectos:

- Tipología de clientes y concentración de ventas
- Cuadro Clientes/ Soluciones
- Sistemas de comercialización
- Trabajo con Prescriptores
- Políticas de remuneración comerciales
- Política de motivación e incentivos
- Política de comunicación
- Perfiles profesionales de los responsables comerciales

Realización de 4 sesiones de “taller” de 3h de duración cada una, en las que se expondrá por un lado los contenidos y herramientas de trabajo y, por otro lado, se pondrá en práctica dichos conocimientos mediante el desarrollo de un caso práctico real.

Cada grupo de trabajo deberá realizar un plan de marketing sobre un producto (o familia de ellos) que sea responsable en su actividad laboral.

Realización de una sesión de cierre en la que se expondrán los trabajos realizados. Cada exposición tendrá un tiempo asignado de una hora.

**A través de esta herramienta conseguiremos un diagnóstico de la situación externa del mercado e interna de la empresa, que nos permitirá plantear unos objetivos realistas y coherentes y planificar unas acciones marketinianas para alcanzar los retos de la empresa.**



Club de Marketing  
de Gipuzkoa

Gipuzkoako  
Marketing Klub

Telf: 943 272722  
gipuzkoa@clubdemarketing.info  
www.clubdemarketing.info

## Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.  
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.