

BALSEIROMARKETING

C O N S U L T O R I A

Seminarios in company

Disertante: Pablo Balseiro

2010

Áreas temáticas 2010

- Marketing para emprendedores
- Vender pidiendo permiso
- Cómo potenciar negocios a través del boca a boca
- Bases de datos que rinden
- No todos los caminos conducen a un sueldo
- Negocios rentables en internet

Marketing para emprendedores

- Aquellos que se lanzan a un emprendimiento deben conocer un conjunto de herramientas adaptadas a sus necesidades, que no son necesariamente las herramientas de otros tipos de empresas ya consolidadas.

Vender pidiendo permiso

- El marketing de interrupción ha dado paso al marketing del permiso. Como si jugáramos ajedrez, el acercamiento a nuestros prospectos debe diseñarse cuidadosamente desde el inicio.

Cómo potenciar negocios a través del boca a boca

- El boca a boca es la principal herramienta promocional para las empresas. Eso ya lo sabemos. Lo que es menos conocido es que el boca a boca podemos identificarlo, estudiarlo y gestionarlo activamente para que trabaje a nuestro favor.

Bases de datos que rinden

- Una base de datos dejó hace tiempo de ser un listado de nombres y teléfonos. Una base de datos debe ser una potente herramienta que nos sirva para realizar campañas de comunicación uno a uno y para gestionar efectivamente nuestra lista de clientes potenciales.

No todos los caminos conducen a un sueldo

- Dirigido a quienes aún no tienen formada una opinión sobre su futuro. En este taller presentamos las distintas opciones estratégicas que se les presenta a un individuo en distintas etapas de la vida.

Negocios rentables en internet

- Internet no tiene el mismo modelo de negocios que el mundo físico y tampoco significa “poner una página web”. Debemos diseñar una verdadera estrategia y ejecutarla para que internet sea una verdadera unidad de negocios.

Perfil del disertante

- Es consultor en Planificación Estratégica, Marketing y Desarrollo Comercial. Dirige la consultora desde su fundación en el año 2003.
- Docente de Marketing y Técnicas de Ventas en la **Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay (ADM)** y de Marketing y Planificación Estratégica en el **Instituto BIOS**. Ha realizado numerosas capacitaciones in company en empresas del medio y es conferencista habitual de temas de su especialidad a nivel nacional e internacional



Perfil del disertante

- Es consultor habitual del **Programa Emprender (BID-FOMIN)**, **Pacpymes**, **Fomypes**, **Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII)** y otras organizaciones.
- Es miembro/fundador de la **Sociedad Latinoamericana de Estrategia** (Capítulo Uruguay). Integrante de la Comisión Directiva de la **Asociación de Jóvenes Empresarios del Uruguay (AJE)**. Integró el Centro de Estudios Estratégicos/1815, que dirigía el Gral. Liber Seregni. Editor de la revista de negocios Marketing.com.uy.
- Estudió en la Licenciatura en Gerencia y Administración en la Universidad ORT-Uruguay.

BALSEIROMARKETING

C O N S U L T O R I A

Más información

San José 991 Of 203 – Tel.: 903-0482

capacitacion@marketing.com.uy

www.balseiromarketing.com.uy