Una formación práctica, para profesionales que conocen su oficio, pero tienen dificultades a la hora de venderse

MARKETING PARA PROFESIONALES AUTÓNOMOS

SEGMENTAR – PERSUADIR – VENDER

© Mario Sorribas Fierro (2016) – mariosorribas.com

MÓDULO 1: EL MARKETING

- ¿Qué es y qué no es el marketing?
- ¿Qué es un mercado y qué lo define?
- ¿Qué significa segmentar y para qué me sirve?
- ¿Qué son los públicos objetivos, o 'targets'?
- Principales estrategias de marketing
- **Trabajo de auto-diagnosis: "el marketing y yo hasta ahora"**

MÓDULO 2: MENTALIDAD VENDEDORA

- Trabajar las actitudes y creencias...
  - Creencias que nos auto-limitan
  - ¿Cómo las venzo?
- Trabajar los hábitos
  - La promoción 24/7
  - Fijarse objetivos
  - Buscar oportunidades y evitar amenazas ("O" y "A" del DAFO)
- Como buscar clientes en:
  - El ámbito geográfico/social/legal
  - La propia clientela
  - En la competencia
  - En los documentos publicados
  - Modelos de búsqueda baratos y eficaces

MÓDULO 3: STORYTELLING IMBATIBLE

- Crear el relato propio e imbatible
- Saber quiénes somos y cómo explicarlo
  - Nuestras fortalezas y debilidades ("D" y "F" del DAFO)
- **Trabajo de auto-diagnóstico: "verificando mis fortalezas y debilidades" (en grupo)**
- Mi propio **DAFO Personal**
- Cómo debo explicarlo: el ***storytelling*** de negocios
- ¿Por qué las historias valen su peso en oro? Ejemplos
- Cómo construir una historia que me haga vender
- **Trabajo personal: construir mi relato imbatible**

MÓDULO 4: CONOCE A TU PÚBLICO

- Segmentar: ¡divide y vencerás!
  - Criterios habituales de segmentación
  - Trucos para segmentar públicos un sábado por la mañana
  - **Ejercicio: detectar patrones en la propia clientela**
- Contactar: llegar a cualquier cliente
  - Recuperar a los "viejos" clientes
  - El mapa para llegar a los nuevos
  - **Ejercicio: dibuja tu mapa para llegar a cualquiera en el mundo**
- Persuadir: conversaciones a puerta fría
  - Anticiparse al cliente
  - El "pitch" personal perfecto
  - El seguimiento post-conversa
  - **Ejercicio: crea tu propio pitch i anticípate a las preguntas del cliente**
- **De propina: trucos de comunicación telefónica**

MÓDULO 5: SOPORTES DE COMUNICACIÓN DE MARKETING

- Actividades de promoción ***offline***
  - Presentaciones propias y ajenas
  - Formación
  - Visibilitzación
  - Publicación
  - Mailing
  - Newslettering
- Actividades de promoción ***online***
  - Optimizar la presencia en Internet (sin SEO)
  - Redes sociales: en cuáles, cuándo publicar, cómo generar contenido i lograr seguidores
  - Blogs: contenidos, frecuencia, posicionamiento
  - E-newsletters y e-mailing: frecuencia, contenidos y sistemas baratos y eficaces

MÓDULO 6: RECURSOS (CIENTÍFICOS) DE PERSUASIÓN

- El modelo persuasivo por excelencia (A.I.D.A.)
- 14 trucos "Jedi" de comunicación verbal
- 8 trucos de comunicación persuasiva escrita

MÓDULO 7: EL PLAN DE MARKETING PERSONAL

- Trabajo individual del participante en casa, con asistencia y asesoría gratuitos por parte del formador

INFORMACIÓN ADICIONAL

- El curso es presencial. Se puede celebrar en 3 o 4 sesiones presenciales (módulos 1 a 6) de entre 3 y 4 horas, aproximadamente. El módulo 7 se realiza individualmente, en casa
- Idioma castellano, inglés o catalán
- Es necesario un aula equipada con un proyector de diapositivas
- Cada participante recibe el material docente (los contenidos explicados en clase) al final del curso
    - Audiovisuales seleccionados
    - Casos de estudio
    - Fichas de trabajo auto-completables y 100% actualizables
- Temas de máxima actualidad: empleo de redes sociales, *e-newslettering, storytelling, branding...*
- Total interactividad "alumno-alumno" y "alumno-formador" en todo momento: el curso está pensado para interrumpir y preguntar cuando se desee
    - Trabajo individual y en equipo durante las sesiones
    - Trabajo individual en casa
- Seguimiento y asistencia por parte del formador una vez terminado el curso: *totalmente gratuitos y libres hasta que el participante logre completar el propio plan de marketing personal*

El curso que necesitan los autónomos de todos los colectivos afectados por la crisis... ¿Y el suyo?

Arquitectos, aparejadores e ingenieros se unen para cursos de formación

Los profesionales del Vallès establecen un acuerdo

Curso de marketing en la sede comarcal del Col·legi d'Arquitectes en el Vapor. ALBERTO TALLÓN

M. B.

Las delegaciones del Vallès de los colegios profesionales de arquitectos, aparejadores e ingenieros han decidido unirse para programar cursos de formación y reciclaje que puedan interesar a los tres colectivos, según ha explicado Miquel Turné, delegado del Col·legi Oficial d'Arquitectes de Catalunya (Coac). Turné ha valorado el acuerdo de forma satisfactoria en la medida que se prestará un servicio intercolegial y se estrechará la colaboración entre los profesionales.

La delegación del Coac en el Vallès es una de la más activas en oferta de formación para sus colegiados, especialmente desde que estalló la crisis del sector de la construcción y que obligó a muchos profesionales a buscar alternativas para continuar en el desarrollo de su oficio.

En el último año, desde junio de 2015 a junio de 2016, la sede vallesana de arquitectos ha organizado un total de doce cursos con asistencia de 335 personas. La programación, fundamentalmente a la carta de los colegiados, ha sido tan variada como específica.

Los alumnos han aprendido a familiarizarse y manejar diversos programas informáticos con aplicaciones en diversas áreas de su trabajo como es el diseño de edificios energéticos., así como todos los requisitos que debe cumplir una obra de esta tipología.

También han podido aprender nuevas herramientas para calcular el patrón de sombras o las variaciones térmicas del interior de un edificio o redactar proyectos de baja tensión o cómo se efectúa la rehabilitación estructural de forjados o energética. Otro tipo de formación se ha a centrado en el Photoshop y en el marketing.

Situada en el Vapor, la delegación d e arquitectos del Vallès se puso en marcha en 1997 por lo que el próximo año celebrará su veinte aniversario. Fue impulsada por un grupo de arquitectos encabezado por Octavi Torres Rosell y Jordi López Clavería, con el objetivo de aproximar la organización profesional a los rasgos diferenciales del territorio y estrechar vínculos con los ayuntamientos y las entidades locales y comarcales.

LA CIFRA

335

Es el número de asistentes a los cursos que ha realizado la delegación del Col·legi d'Arquitectes en el Vallès en el último año

SOLICITE MÁS INFORMACIÓN Y PRESUPUESTO

MARIO SORRIBAS FIERRO
Formador y consultor
45.473.389-C – C/Infant Martí, 2 5è 2a 08224
Terrassa (Barcelona)
mario@storytellingdigital.com - Tel. 636 313 896
www.mariosorribas.com – www.storytellingdigital.com