

# MARKETING DE GUERRILLA: MARKETING EFECTIVO SIN GRANDES PRESUPUESTOS

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Marketing**

## OBJETIVOS

- » Dotar de los planteamientos teóricos, 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 - FASES

- » La tormenta perfecta: ¿Por qué el marketing convencional no vende?
- » Marketing de guerrilla: La fórmula básica para un marketing de precisión.
- » Claves que multiplican la efectividad comercial del marketing de guerrilla.
  - » La reinención del Boca-Oreja
  - » La integración de marketing, la comunicación y la comercialización
- » 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
- » Marketing no convencional: El mix de armas para la guerrilla.
  - » Street marketing
  - » Ambiente marketing
  - » Buzz Marketing
- » Case Study: Aprendizaje de las buenas prácticas.
  - » Análisis pormenorizado de objetivos, target, enfoque estratégico, plan táctico y resultados de casos de éxito

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Directores o Responsables de Marketing, Directores Comerciales con responsabilidad sobre el departamento de marketing, Gerentes o Directores de PYMES.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*