

Marketing para Servicios Profesionales

1a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

📞 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.



Fecha

Del 11/04/23
al 16/06/23



Duración

50 horas
20 clases



Día y Hora

Mar y Vie
19:00 a 21:30 h



Formato

Semi Presencial

MARKETING PARA SERVICIOS PROFESIONALES

1ª. EDICIÓN 2023 – Semi Presencial

Objetivos

El mundo de los negocios se ha vuelto cada vez más competitivo. Destacarse en un mercado de estas características ya no depende exclusivamente de disponer de un buen producto o servicio, sino que éste debe diferenciarse sobre los demás. Los servicios profesionales no escapan a esa tendencia y además de ser competentes en nuestra área de *expertise*, debemos comprender aspectos tales sobre cómo deciden nuestros clientes potenciales, dónde encontrarlos, cómo acceder a ellos, entre otras acciones relevantes.

El presente Programa está diseñado para que el profesional independiente pueda comprender y aplicar las principales herramientas diseñadas específicamente a su área, para que su negocio pase a otro nivel. Se combinan temas relacionados al marketing, la comunicación, las herramientas digitales y venta de servicios profesionales.

Dirigido a

Profesionales independientes de todas las áreas, personas que deseen comercializar sus servicios personales y emprendedores en general

Marketing para Servicios Profesionales

1a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.
📞 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Metodología

Exposiciones del docente y talleres. El curso progresa creando escenarios de complejidad y profundización, con exposición teórica y dinámicas de trabajo grupales, donde los alumnos consiguen conocer los aspectos básicos de las técnicas y sus aplicaciones. Luego sobre la base de los conocimientos adquiridos, podrá trabajar en aspectos prácticos que se asemejan a la realidad del mercado diseñando desde planes de comunicación hasta campañas multimedia.

Este curso se desarrolla en un formato **Semi Presencial**, con clases prácticas presenciales (no más del 20% del total de clases) y clases teóricas en formato virtual a través de la plataforma Zoom.

Perfil del Egresado

Profesional preparado para comercializar sus servicios personales y/o profesionales en todas las plataformas.

Programa

Marketing en Servicios Profesionales I

- ¿Por qué un marketing para servicios profesionales?
- Definiendo mi modelo de negocios.
- Cómo segmentar mercados
- Cómo definir mi público objetivo
- Posicionamiento: Cómo deseo que me vean

Docente: Pablo Balseiro

Realización: 3 clases / 7,5 horas

Comunicaciones efectivas

- ¿Qué impacto tienen las comunicaciones en nuestros resultados?
- Definiendo los distintos tipos de comunicación.
- Estableciendo objetivos y herramientas
- El proceso de comunicación según la neurociencia y PNL
- El impacto de los sesgos cognitivos

Marketing para Servicios Profesionales

1a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.
📞 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

- Aspectos racionales y emocionales
- Definiendo qué quiero comunicar
- Cómo definir un plan de comunicación

Docente: Tabaré A. Delgado

Realización: 3 clases / 7,5 horas

Marketing en Servicios Profesionales II

- Cómo deciden mis clientes potenciales
- Cómo acceder a mi público objetivo
- Las variables del marketing de servicios profesionales
- Construyendo mi Plan de Acción

Docente: Pablo Balseiro

Realización: 3 clases / 7,5 horas

Marketing Relacional – 7,5hs

- La importancia de desarrollar la cartera de clientes: el valor tiempo del cliente
- Definiendo estrategias: relación, retención, referenciación, rentabilización, recuperación y reactivación (6R)
- Tácticas del marketing relacional
- Fidelización: elementos clave

Docente: Rosario Sorondo

Realización: 3 clases / 7,5 horas

Marketing Digital y Marca Personal

- ¿Cuánto pesan los canales online en la decisión de contratación?
- ¿Qué impacto tiene cada canal digital?
- Cómo diseñar una estrategia de adquisición *inbound*
- Definiendo las distintas herramientas y el impacto esperado (especial énfasis en LinkedIn, sitios web y plataformas asociadas a Google-Search, Google Ads, Analytics-)

Marketing para Servicios Profesionales

1a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.
📞 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Docente: Rosario Sorondo

Realización: 4 clases / 10 horas

La venta de Servicios Profesionales

- ¿Cómo se vende un servicio profesional?
- Definiendo una estrategia de adquisición de clientes *outbound*
- Tipología de clientes
- Clientes recurrentes vs eventuales
- Canales de adquisición
- Estrategias de abordaje
- La primera reunión
- La propuesta comercial
- El precio y las condiciones de pago
- Seguimiento y control de la actividad comercial

Docente: Pablo Balseiro

Realización: 4 clases / 10 horas

Nota

El Departamento de Formación Empresarial de ADM, se reserva el derecho modificar el orden y fecha del cronograma, así como los docentes responsables de cada módulo si fuera necesario. La adjudicación de docentes a los distintos Módulos y el orden de los módulos es responsabilidad de la Coordinación del Departamento de Formación de ADM y puede variar según la disponibilidad de los integrantes del equipo al momento del respectivo dictado.

Coordinador Académico: Mag. Eduardo Ríos Sapia

Resumen Curricular Docente

Pablo Balseiro: Consultor Senior en marketing y ventas, docente y graduado de Neuroventas y Neuromarketing Instituto Néstor Braidot. Consultor senior en estrategias comerciales en empresas nacionales e internacionales. Docente en ADM.

Marketing para Servicios Profesionales

1a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

📞 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Tabaré A. Delgado: Máster Ejecutivo en gestión de la comunicación, Universidad de Cádiz, España. Periodista Journalism and Mass Communication, Lamoille Unión, Vermont, EE. UU. Comunicaciones en Marketing en UCUDAL. Docente, Consultor Senior en desarrollo de las competencias para la Comunicación con años de experiencia docente en Latam.

Rosario Sorondo: Consultora de Negocios para BS & Asociados, Magister en Marketing Profesional por la Universidad Complutense de Madrid y PhD (candidata) por la UCES de Buenos Aires. Docente de la Facultad de Diseño de UDE, Facultad de Arquitectura de UDELAR y de ADM. Speaker Internacional

Realización

Del martes 11 de abril al viernes 16 de junio de 2023

Martes y Viernes de 19 a 21.30 hs.

Los feriados no habrá clase. Ya están previstos en el cronograma del curso.

Cronograma

MATERIA	DOCENTE	CLASES	FECHAS			
1 Marketing en Servicios Profesionales I	Pablo Balseiro	3	11/4/2023	14/4/2023	18/4/2023	
2 Comunicaciones Efectivas	Tabaré A. Delgado	3	21/4/2023	25/4/2023	28/4/2023	
3 Marketing en Servicios Profesionales II	Pablo Balseiro	3	2/5/2023	5/5/2023	9/5/2023	
4 Marketing Relacional	Rosario Sorondo	3	12/5/2023	16/5/2023	18/5/2023	
5 Marketing Digital y Marca Personal	Rosario Sorondo	4	23/5/2023	26/5/2023	30/5/2023	2/6/2023
6 La Venta de Servicios Profesionales	Pablo Balseiro	3	6/6/2023	9/6/2023	13/6/2023	
Cierre Final	Pablo Balseiro	1	16/6/2023			
		20				

Todos los medios de pago habilitados.

Los diplomas de ADM tienen un alto valor en el mercado laboral y profesional por el alto nivel docente y académico y el respaldo de una institución con años de prestigio y experiencia.