



ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS PARA ENFRENTAR
UN CAMPO DE BATALLA IMPREDECIBLE

WARKETING®

SERGIO I. GAJARDO UGÁS

¿Estás listo para girar la M?



PLANIFICANDO EL MARKETING
DESDE OTRO PUNTO DE VISTA



WARKETING®

Introducción

La naturaleza de los mercados actuales es similar a un combate de múltiples frentes, donde todos luchan contra todos. Estamos en la era de las decisiones difíciles, en la que hay que aplicar la imaginación y la creatividad en la toma de estas decisiones y donde una nueva terminología nos está llevando de la M de Marketing a la W de Warketing.

Los distintos cursos de acción, las actitudes hacia el riesgo, las adaptaciones al mercado, la agregación de valores, las alternativas y los análisis de decisión, de prioridades, la sensibilidad del mercado, la ansiedad anticipadora, las decisiones con incertidumbre, son hoy parte del paisaje natural de quienes se mueven en los ámbitos de las acciones tácticas y de las comunicaciones de marketing.

Esperamos que este concepto, iniciativa de **Sergio Gajardo**, pueda dar algunos cursos de acción a esta era de la alarma constante, en la que reinan las sorpresas y en la que nadie puede predecir lo que ocurrirá en el mercado al día siguiente. Empecemos a dar vuelta la M.



Alberto Israel

Publicista y comunicador social, experto en marketing
Premio Nacional de Publicidad / Chile 1995

WARKETING®

1. Entrando al Warketing

2. Conducción Táctica del Warketing

Maniobra del Comandante Táctico Elementos de análisis de la Conducción Principios que guían al Comandante El Mando Táctico

Actividades de la conducción Táctica

3. Actividades Complementarias a la conducción Táctica

Exploración y Búsqueda de Información Seguridad Paso de Líneas (Canibalismo) Demostración

Cambio de Actitud Relevo (Ciclo de Vida)

4. Actividades Fundamentales: La actitud “Disposición Mental”

Ataque
Defensa
Retirada
Resistencia Dilatoria

5. Acciones Especiales: Aplicando los 7 tipos de Inteligencia

Tribus Urbanas Guerrilla Contraguerrilla

6. Las armas de la seducción

La Emoción y la Imaginación
La Comunicación Eficaz
Creatividad para acelerar el Crecimiento

7. Conclusiones Pragmáticas

8. Glosario de Términos de Warketing

9. Guía para hacer una Orden Táctica a sus órganos de Maniobra



WARKETING®



Ph. D en Comunicaciones (c), Master en Business Administration (MBA) de la Universidad de Chile. Cuenta más de 20 años de experiencia en Marketing Digital y ha dictado clases, cursos y seminarios en distintas universidades de pregrado y postgrado en Chile y el extranjero. Autor de los libros Warketing, otra forma de ver el marketing? y e-Busines: más que un canal de distribución?, en los últimos años ha trabajado en distintas compañías entre las que cuenta Chile.com, CMPC, UPS, Multinet, Grupo M y Bruno Fritsch, Oracle. Fundador y Director de la consultora Warketing "Innovamos para transformar el conocimiento en ingresos". Actualmente, es Director en la Asociación de Marketing Directo Digital AMDD Chile y preside la comisión de Innovación y Tecnología.



Este curso de planificación, Incluye
LIBRO FÍSICO DE WARKETING



Tamaño 21 x 14



Full color



112 páginas



Información e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 24 de marzo de 2021
Fecha de término	Jueves 25 de marzo de 2021
Horario	9:30 a 12.30 horas
Duración	6 horas (2 sesiones de 3 horas c/u)
Valor general	\$143.000
Valor Socios	\$96.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más

INSCRIPCIONES

Capacitación ICARE, RUT: 76.619.580-6

Av. Apoquindo 3650, piso zócalo. Las Condes.

Teléfonos 22280 5311 – 22280 5329

E-mail seminarios@icare.cl

icare



Warketing

REGALO





¿Te gustó el curso? Genial, solo por eso
TE COMPARTIMOS LOS DESAFÍOS 2021
Para los negocios digitales

