



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 Relevó (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-Businness: 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 × 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](mailto:seminarios@icare.cl)

icare



Warketing

REGALO





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



WARKETING <sup>®</sup>	Desafíos 2021 → ← Modelo	Intuitivo	Ingenioso	Inspirador
	eCommerce	One Click	Sencillo	Experiencia
	eFinancing	Justo	Valor	Seguridad
	eService	Canal correcto	Tiempo Real	Mensaje Correcto
	eLogistic	Cuando	Donde	Sustentabilidad
	eTalent	Humano	Consultivo	Empático