

Brand management: incrementa el valor de marca de tu empresa.



Las marcas que se mueven por valores tienen un mayor impacto. Pero ¿tienen también mayor éxito? Sus creadores las han desarrollado con convicción y sienten un especial compromiso hacia sus clientes y la sociedad, pero a menudo les cuesta traducir todo su valor en una propuesta que resuene en su público.

Esta formación te ayudará a **transformar los valores de tu marca en el mayor activo de tu empresa y en una potente herramienta de éxito en el mercado**, analizando tendencias y necesidades para tu marca, que te servirán para tomar las decisiones correctas para que tu negocio prospere. Conseguirás diseñar estrategias efectivas y planes de acción concretos y medibles que lograrán que tu marca sea reconocida por su público como inspiradora y relevante.

Transforma tu marca a partir de los valores y mejora tus resultados

Establece una relación profunda con tus clientes, tus empleados y tus stakeholders



**22, 24, 25, 29 y 31 de mayo
y 1 de junio de 2023**



De 15:30 a 17:30 hs



12 horas
Videoconferencia
en tiempo real



350 €



PROGRAMA

QUÉ ES UNA MARCA Y POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA TU NEGOCIO

- ¿Porque la marca es el nuevo eje de la competitividad? Lo que pide el nuevo consumidor y lo que puede hacer la marca
- El equívoco sobre el concepto de brand identity. Diseño Vs contenedor de significado
- Las 4 dimensiones de la brand identity

BRAND ESSENCE: LA MIRADA HACIA LOS VALORES DE TU ENTIDAD

- Brand authenticity. La creación de una marca fiable como clave para conectar con tus consumidores
- La brand Wheel. Un modelo para la investigación de la esencia de la marca
- Identificando la brand essence. Valores invariables de tu entidad

INVESTIGACIÓN DE MERCADO: FORTALECE TU MARCA

- Tipos de investigación y cuándo usarlos
- Generación de insight. Una marca fuerte, conectada con tus consumidores

NECESIDADES DE TUS CONSUMIDORES

- Necesidades del consumidor
- Segmentación
- Perfil del consumidor: target

PROPUESTA DE VALOR

- Definición de la propuesta de valor y su impacto para tu empresa
- Cultural strategies. Otra forma de generar valor
- La pirámide del valor. Una herramienta para mejorar la propuesta de valor

COMPETITIVIDAD DE LA MARCA

- Estrategia competitiva
- Posicionamiento. Colocar a tu empresa en la mente en tu público
- Posicionamiento radical

MODELO DE RELACIÓN DE LA MARCA CON TU PÚBLICO Y NARRATIVA DE MARCA

- Estrategia de relación de la marca con tu público y sus implicaciones
- El relato de marca como herramienta competitiva

BRAND EXPERIENCE

- Experiencia de marca. Fortalecer la relación de la marca con tus clientes
- Brand rituals. Asociar hábitos relacionados con tus valores con tu marca



OBJETIVOS

- Gestionar la reputación de la marca
- Construir y gestionar una imagen de marca basada en los valores de tu empresa
- Vincular la marca con las distintas comunidades
- Aplicar técnicas estratégicas de liderazgo de marca
- Dominar las estrategias de marca para llegar a tu público e incrementar tus resultados

METODOLOGÍA

La metodología empleada está basada en el “learning by doing”, por lo que es eminentemente práctica y participativa. Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y práctico, se combinarán las exposiciones teóricas con la realización de ejercicios y casos seleccionados oportunamente para una mejor comprensión y asimilación de los contenidos expuestos.

En todo momento se fomentará la participación de los asistentes y su interacción con el formador, con objeto de aclarar sus dudas y resolver los problemas que puedan plantearseles.

DIRIGIDO A

- Profesionales interesados en adquirir conocimientos sobre gestión y administración de la marca.
- Profesionales de pymes y startups interesados en adquirir competencias sobre la organización y gestión de su propia marca.
- Profesionales que se propongan trabajar como gestores de marca.
- Estudiantes de marketing, comunicación o publicidad que quieran especializarse o actualizarse.

BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

Socios FEUGA (Fundadores y de número): **25%**

Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: **20%**

Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: **15%**

Becarios FEUGA: **15%**

Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): **10%**

Volumen de inscripciones: **15%** segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



PONENTE Giuseppe Cavallo



Brand strategist con más de treinta años de experiencia a nivel global.

Se formó profesionalmente en dos grandes multinacionales, consideradas las “naves escuela” del marketing, Colgate Palmolive y Nissan. En Nissan creó y lideró el gabinete de comunicación global de la división de vehículos comerciales. Desde 2012 ha puesto sus conocimientos a disposición de marcas que se guían por valores. En 2020 ha cofundado Reframerebel, que ayuda a las empresas a prosperar en un entorno VUCA.

Es conferenciante y visiting lecturer en prestigiosas instituciones universitarias entre las que se destacan ESADE, Universidad de Barcelona, IL3, IQS y LCI Desing Scool.

En octubre de 2015 publicó su primer libro: El Marketing de la Felicidad. En 2020 se publica su segundo libro: Habla con el Corazón. Es miembro del think tank internacional sobre marcas conscientes Medinge Group.