

### **Educación Continua 2013**

### **Curso de Marketing para RR.HH.** **- Modalidad a Distancia -**

#### **Características del curso**

La propuesta de este programa apunta a que los asistentes pueden internalizar contenidos de marketing que podrán aplicar en el área de recursos humanos.

Cambiando el paradigma acerca del término "Marketing", puede resultar interesante descubrir que también podemos utilizar herramientas de esa disciplina para otras áreas de la empresa.

En un contexto sobresaturado, las empresas necesitan "vender" su marca en primer lugar a sus clientes internos.

Cuando las empresas desarrollan sus marcas colaboran para que sus clientes simplifiquen el proceso de decisión de compra y reduzcan la percepción de riesgo.

Una buena pregunta a realizar es: ¿Quiénes podrían ser los "compradores" de la marca?: un cliente, los empleados, los candidatos en una entrevista laboral. Y en ese sentido el nuevo rol del área de RRHH implica el desafío de dominar herramientas de marketing.

El programa apunta a que los asistentes logren perfeccionar sus comunicaciones interpersonales al igual que conocer herramientas de ventas y marketing.

Las tendencias actuales apuntan a un enfoque interdisciplinario, por lo que el curso es una invitación a descubrir cómo el Coaching Ontológico, la PNL, el Marketing, la psicología, brindan herramientas para alcanzar resultados extraordinarios en términos del desarrollo y crecimiento del capital humano de las organizaciones.

#### **Destinatarios**

Profesionales y empresarios que se desempeñan en el área de RRHH.

#### **Objetivos**

Se buscará que los asistentes logren:

- Aprender a desarrollar un plan de marketing.

- Adquirir conocimientos y herramientas que mejoren y potencien sus relaciones interpersonales.
- Descubrir las principales herramientas del marketing mix.

### Contenidos Mínimos

El curso está compuesto por los siguientes módulos:

- **Módulo 1:** herramientas básicas de marketing.
- **Módulo 2:** Comunicaciones intra e interpersonales
- **Módulo 3:** Principales desafíos del área
- **Módulo 4:** Plan de marketing para RRHH

### Programa completo

#### MÓDULO 1: Herramientas Básicas de Marketing

##### Objetivos

Que los asistentes:

- Logren conocer la evolución del concepto de marketing.
- Conozcan cómo se construye una marca.
- Descubran la importancia de la percepción en la valoración de productos y marcas.

##### Contenidos:

Marketing. Evolución del concepto. Las 4ps del marketing: producto, precio, plaza, promoción. ¿Los clientes compran marcas o productos? Beneficios emocionales de las marcas. Concepto de posicionamiento. Cómo lograr un adecuado posicionamiento. Paradigmas y modelos mentales: cómo influyen en nuestra percepción. ¿Existe la realidad?. Cómo redactar un plan de marketing. Cómo realizar un adecuado análisis FODA. Un nuevo paradigma sobre las ventas. Concepto de marca personal. Importancia de desarrollar la marca personal de las personas que trabajan en la empresa.

#### MÓDULO 2: Comunicaciones intra e interpersonales

##### Objetivos:

Que los asistentes logren:

- Descubrir la importancia de la comunicación interpersonal.
- Incorporar herramientas para desarrollar comunicaciones asertivas.
- Conocer la importancia del lenguaje no verbal en sus comunicaciones.

**Contenidos:**

Dos grandes esquemas: víctima y protagonista. Comunicaciones inter e intrapersonal, diferencias. Importancia de la comunicación asertiva, para alcanzar mejores resultados. Creencias, virus mentales. Lenguaje corporal, análisis de posturas, gestos y actitudes. Distancias zonales. Herramientas básicas de coaching ontológico. El lenguaje como generador de realidades. Palabras poder. Cuerpo, emoción y lenguaje, sus interacciones. Qué implica cada uno de estos dominios. Storytelling, su importancia para nuestra marca personal. El camino del héroe.

**MÓDULO 3:** Principales desafíos actuales del área de RR.HH.

**Objetivos:**

Que los asistentes logren:

- Descubrir la importancia del área para atraer y retener talentos.
- Comprender los principales desafíos del área

**Contenidos:**

Turbulencia en los negocios y cambios que impactan en las organizaciones y las personas que las componen. Necesidad de refuerzo del rol de RRHH como socio estratégico y gestor del cambio. Su rol en la gestión de la "marca organizacional" como herramienta de atracción y retención de personal.

Cambios de paradigmas en los principales temas del área (Gestión del talento, compensación total, capacitación y desarrollo, conflicto). Coexistencia de lo social y lo individual (Redes sociales versus individualidad). Elementos de la nueva negociación contractual.

**MÓDULO 4:** Plan de marketing para RRHH

**Objetivos:**

Que los asistentes logren:

- Comprender la importancia de desarrollar un plan para el área
- Poner en acción su plan.

**Contenidos:**

Plan de marketing ¿qué debería contemplar? Análisis situacional y FODA. Desarrollar las 4ps del marketing. Plan de acción. Control y monitoreo del plan.

### Coordinación Académica

#### - GROTZ, Sonia

Lic. en Comercialización egresada de UADE, Coach Ontológico con orientación empresaria, profesora de educación preescolar, fundadora y directora comercial en Creativa Consulting. Maestría en Psicología Cognitiva y Aprendizaje con doble titulación en la Universidad Autónoma de Madrid y FLACSO. Docente en ITBA, UADE y UCA. Instructora de Programas Ejecutivos e In Company en la Escuela de Negocios de IDEA y el Ministerio de Turismo de la Nación.

### Cuerpo Académico

#### - PEREZ, Roxana

Licenciada en Relaciones del Trabajo (Universidad de Buenos Aires). MBA en Dirección de Recursos Humanos (USAL/SUNY). Competente en Periodismo (Instituto Grafotécnico).

Actualmente se desempeña como Gerente de Compensaciones y Beneficios en Sinopec Argentina E & P. Fue Gerente de Compensaciones y Beneficios en Oxy y Responsable de RRHH en Vintage Oil Argentina.

Es profesora titular de la materia "Innovación y Promoción del Cambio" en el postgrado en RRHH (USAL/SUNY). Ha dictado cursos de Creatividad en IDEA y es instructora del programa de certificación en Compensaciones y Beneficios de Worldatwork en Argentina.

Blog personal dedicado al cambio, la creatividad y la innovación (orientación a los Recursos Humanos): FactorHCCreativo.

#### - FUENTES CUIÑAS, Alejandra

Sólida formación académica. Actualmente cursando la Maestría en Psicología Cognitiva en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, con doble titulación con la Universidad Autónoma de Madrid. Cursando actualmente la especialización en clínica de Aiglé. Es licenciada en Comercialización y Psicología, egresada de la UADE y de las carreras de Contador Público y Lic. en Adm. de Empresas de UCA.

Esta formación sumada a su experiencia le han permitido convertirse en docente de las carreras de Comercialización, Psicología y Administración de empresas, así como participar en el observatorio como investigadora de UADE. Actualmente se encuentra trabajando en la Universidad mencionada, en Tarjeta Shopping en el área de investigación de mercados, como terapeuta y de forma freelance para consultoras de prestigio.

***Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.***

**Duración**

24 horas, dividido en 12 clases de 2 hs.

**Modalidad**

- A distancia

**Inicio**

1 de Octubre de 2013

**Días de cursada**

Martes y viernes de 19 a 21hs.