

# 2022 *Leyes Inmutables del Marketing*



## **Objetivo General**

El objetivo de las **22 Leyes Inmutables del Marketing** es dar a conocer a pequeños empresarios, emprendedores y estudiantes las variables más simples que rigen el mundo del Marketing moderno. Los aspectos cotidianos de esta disciplina que se encuentran codificados en todas las campañas que nos rodean y desarrollan las grandes compañías puestos al alcance de todos, de una forma simple y amena.

## **Objetivos Específicos**

- ♦ *Comprender los mecanismos elementales del Marketing*
- ♦ *Armarnos de una serie de técnicas sencillas en su aplicación, pero de gran repercusión comercial*
- ♦ *Comprobar de que forma podemos ayudar al desarrollo de nuestros negocios de una forma eficaz y sencilla*

## **Beneficios**

- ♦ *Mejorar el rendimiento de nuestros negocios*
- ♦ *Resultar más competitivos*
- ♦ *Posicionar nuestro negocio de una forma más eficaz*
- ♦ *Aplicar las medidas necesarias para corregir errores básicos que se producen en los negocios de forma habitual por desconocimiento de las leyes fundamentales que rigen el mercado*

## **Dirigido a**

- ♦ *Nuevos emprendedores*
- ♦ *Comerciantes, autónomos, pequeños y medianos industriales*
- ♦ *Cualquiera que quiera o tenga la necesidad de vender ó venderse*
- ♦ *Estudiantes, universitarios o no, interesados en introducirse y conocer mejor este apasionante mundo del Marketing*
- ♦ *Empresas que necesiten capacitar su departamento de marketing.*

## **Metodología**

Nosotros partimos de un concepto básico que dirige los destinos de los negocios orientados hacia el futuro: La productividad se incrementa a través de la Innovación

Por otra parte pensamos que, la Innovación no es otra cosa que la capacidad de combinar los factores de producción de la forma mas eficiente

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento, para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación.

**Práctica**, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

**Interactiva**, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

**Provocativa**, porque se basa en la provocación continua por parte de los profesores a los alumnos en

# 2022 *Leyes Inmutables del Marketing*



busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

**Grupal**, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

**Bajo Presión**, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten los actos de reflexión indefinidos.

Como sea que los objetivos pretendidos por el presente programa se desarrollan mucho mejor cuanto de más tiempo se dispone, resulta obvio que estos marcan en gran medida la selección de métodos a la disposición de los citados tiempos.

Por ello, en el presente programa los métodos susceptibles de ser usados en virtud del tiempo disponible son:

- ♦ **Clases Teóricas**  
*Apoyadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.*
- ♦ **Interacción**  
*Pregunta-respuesta continua entre conferenciante y alumnos, a iniciativa de cualquiera de las partes. Participación obligada por el ponente.*

## **Contenidos**

- ▶ **1ª Ley:** El Liderazgo
- ▶ **2ª Ley:** La Categoría
- ▶ **3ª Ley:** La Percepción
- ▶ **4ª Ley:** La Mente
- ▶ **5ª Ley:** El Enfoque
- ▶ **6ª Ley:** La Exclusividad
- ▶ **7ª Ley:** La Escalera
- ▶ **8ª Ley:** La Dualidad
- ▶ **9ª Ley:** Lo Opuesto
- ▶ **10ª Ley:** La División
- ▶ **11ª Ley:** La Perspectiva
- ▶ **12ª Ley:** La Extensión de Línea
- ▶ **13ª Ley:** El Sacrificio...
- ▶ **14ª Ley:** Los Atributos
- ▶ **15ª Ley:** La Franqueza
- ▶ **16ª Ley:** La Singularidad

# 2022 *Leyes Inmutables del Marketing*



- ▶ **17ª Ley:** Lo Impredecible
- ▶ **18ª Ley:** El Éxito
- ▶ **19ª Ley:** El Fracaso
- ▶ **20ª Ley:** El Bombo
- ▶ **21ª Ley:** La Aceleración
- ▶ **22ª Ley:** Los Recursos

## **Extensión**

**Total de Horas: 8/12 h.**

La duración es aproximada y nos podemos adaptar a las necesidades que nos presente el cliente, dando más énfasis en unos capítulos que en otros.

## **Puede complementarse con nuestros programas**

- ① **Política de Distribución**
- ① **Política de Precio**
- ① **Política de Producto**
- ① **Merchandising**
- ① **Marketing. Introducción y conceptos**
- ① **Franquicias**
- ① **Marketing de Guerrillas**
- ① **Los errores más frecuentes de las marcas**