

T A L L E R

MARKETING INTERNO DE LA CAPACITACIÓN

25 de Enero | DoubleTree by Hilton



T A L L E R

MARKETING INTERNO DE LA CAPACITACIÓN

25 de Enero | DoubleTree by Hilton

¿De qué manera su organización satisface las necesidades, deseos y expectativas de su personal con respecto a la función de capacitación?

¿Qué tipo de experiencia están viviendo sus colaboradores en las actividades de capacitación?

¿Está logrando usted comunicar internamente de manera efectiva los objetivos, beneficios e importancia de los planes y acciones de capacitación?

T A L L E R

MARKETING INTERNO DE LA CAPACITACIÓN

25 de Enero | DoubleTree by Hilton

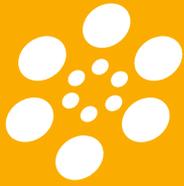
Uno de los mayores retos que enfrentan los gestores de capacitación es lograr comunicar las iniciativas y las actividades de capacitación, motivando el compromiso y la participación activa en los procesos de aprendizaje. El marketing aporta valiosos enfoques, técnicas y herramientas concretas que le ayudarán a diseñar programas de capacitación que se conviertan en vivencias positivas, memorables y que respondan a las necesidades y expectativas de su cliente interno; y a comunicarlos de manera efectiva.

Con una metodología práctica, vivencial e interactiva, este programa, además, le dará la oportunidad de identificar y analizar sus propios objetivos de capacitación enfocados en el cliente interno, desarrollar criterios para el diseño de programas y otras acciones creativas e innovadoras de capacitación, y comunicarlos de manera efectiva.

BENEFICIOS DE APRENDIZAJE

Al término de este taller, cada participante estará en capacidad de:

- Diseñar programas de capacitación más enfocados en las necesidades del cliente interno.
- Generar y aplicar formatos e ideas innovadores de capacitación en su organización.
- Comunicar internamente de manera efectiva objetivos, expectativas, resultados y logros de los programas de capacitación.



CONTENIDOS

T A L L E R

MARKETING INTERNO DE LA CAPACITACIÓN

25 de Enero | DoubleTree by Hilton

MÓDULO I: RECONOCIENDO EL CLIENTE INTERNO.

- Revisando el propósito de la capacitación: necesidades de la organización vs. beneficios del cliente interno.
- Descubriendo los “insights” del cliente interno de capacitación.
- Segmentación del cliente interno.

MÓDULO II: DISEÑO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN.

- Definiendo objetivos de capacitación.
- Definiendo el producto: tipos, formatos y metodologías de capacitación.
- Innovación y tendencias en capacitación corporativa: Gestión del Conocimiento, e-Learning, Gamification.

MÓDULO III: EL PLAN DE MARKETING DE UN PROGRAMA O ACCIÓN DE CAPACITACIÓN.

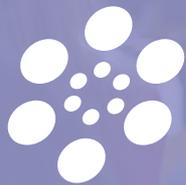
- Analizando el entorno y los recursos internos.
- La “marca”, el “empaqué” y otras variables de marketing aplicadas a los programas y acciones de capacitación.
- Clima, cultura y otras variables organizacionales.
- Taller: Matriz de marketing interno de una capacitación.

MÓDULO IV: LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.

- Cómo “vender” internamente una acción de capacitación: construcción de mensajes y comunicación de objetivos y resultados.
- Medios y canales de comunicación.
- Gestión de la experiencia de aprendizaje y fidelización del cliente interno.
- Taller: Plan de comunicación de una capacitación.

MÓDULO V: GESTIÓN DE LA CALIDAD Y EVALUACIÓN DE PROGRAMAS.

- Niveles de evaluación.
- Gestión del feedback.
- Herramientas y programas de monitoreo, seguimiento y evaluación.



METODOLOGÍA



TALLER

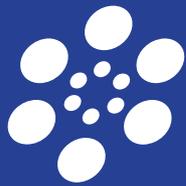
MARKETING INTERNO DE LA CAPACITACIÓN

25 de Enero | DoubleTree by Hilton

La metodología a utilizar privilegia los componentes práctico-vivenciales (“aprender-haciendo”) y combina los siguientes elementos:

- Exposiciones cortas e interactivas a cargo del facilitador.
- Presentación de casos y ejemplos.
- Ejercicios individuales de auto-diagnóstico y análisis.
- Elaboración y presentación del plan de marketing interno y comunicación de una capacitación.
- Feedback y asesoría del facilitador.

Se busca, además, que el participante logre la comprensión de las herramientas a través de su utilización concreta y aplicación a la realidad de su organización, tomando como base su estado de situación real.



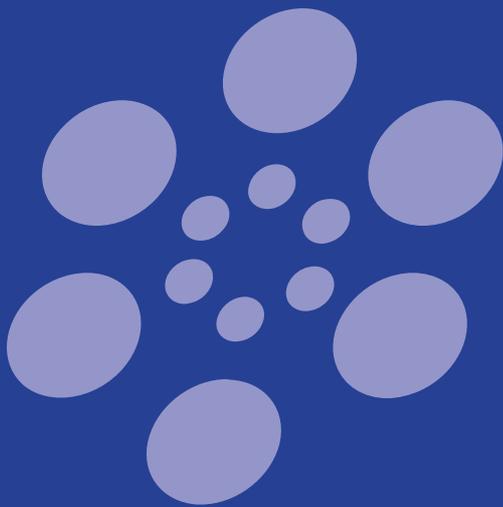
CARLOS LLAQUE



Experto en marketing, diseño y gestión de la capacitación con más de 15 años de experiencia en la organización de congresos y eventos internacionales. Actualmente es Director Ejecutivo en B&T, empresa especializada en Aprendizaje Corporativo, donde ha creado y gestionado experiencias de capacitación para más de 22,000 profesionales de miles de organizaciones. En B&T ha desarrollado un portafolio que incluye los más innovadores productos, metodologías y soluciones de capacitación del mercado internacional así como una importante cartera de consultores y conferencistas nacionales y extranjeros.

Licenciado en Administración por la Universidad de Lima y MBA (con mención en Desarrollo e Industrialización) por el Institute of Public Administration and Management, University of Liverpool, Inglaterra, donde se desempeñó también como consultor de empresas. Cuenta con una Certificación Internacional en Formación de Administradores de la Capacitación. Consultor y trainer en temas de gestión de la capacitación y desarrollo, marketing de la capacitación y habilidades directivas. Ha sido profesor de Capacitación y Desarrollo de Recursos Humanos en la Escuela de Negocios de la Universidad de Lima. Anteriormente, laboró en IBM Perú y en la SUNAT, donde formó parte del Cuerpo de Docentes.





T A L L E R

MARKETING INTERNO DE LA CAPACITACIÓN

25 de Enero | DoubleTree by Hilton

Fecha/ Horario:

25 de Enero - De 9:00 a 18:00 horas

Lugar:

DoubleTree by Hilton

Calle Independencia 141, Miraflores, Lima.

Hasta el 05.01.18

Después del 05.01.18

Inversión (precios por participante)	NETO	IGV (18%)	TOTAL	NETO	IGV (18%)	TOTAL
Inscripción individual	S/ 635.59	S/ 114.41	S/ 750.00	S/ 750.00	S/ 135.00	S/ 885.00
A partir de 3 inscritos	S/ 567.80	S/ 102.20	S/ 670.00	S/ 669.49	S/ 120.51	S/ 790.00

Incluye material de estudio, certificado de participación, coffee breaks, almuerzo ejecutivo y estacionamiento (sujeto a espacio).

INFORMES

Tel.:(51 1) 652 - 6181 | (51 1) 221 - 9664

Whatsapp + 51 981 122 815

inscripciones@bytmeetings.com

