



### Calendario

La Jornada tiene una duración de 8 horas lectivas y se celebrará el miércoles, 18 de noviembre de 2009, de 10 a 14 horas y de 16 a 20 horas.

### Inscripciones

Las solicitudes de preinscripción se realizarán por fax, a través del correo electrónico, o por correo postal.

Las plazas son limitadas y se cubrirán por riguroso orden de formalización de la matrícula, dando prioridad a los colegiados.

Toda inscripción no anulada 24 horas antes del comienzo de la Jornada supondrá el pago íntegro de la matrícula.

### Matrícula

Colegiados: 156 euros.  
Otros participantes: 234 euros.

Los socios de economistas o el personal que éstos tengan a su cargo en sus despachos, obtendrán un 15% de descuento sobre la matrícula de "otros participantes".

Si por parte de una empresa u organismo asisten dos o más alumnos tendrán acceso igualmente al descuento del 15% sobre la matrícula de "otros participantes".

Taquígrafo Martí, 4 • 46005 Valencia  
Tel. 963 52 98 69 • Fax 963 52 86 40  
formacion@coev.com • www.coev.com

# El mercado son conversaciones

Las herramientas Web 2.0 aplicadas al Marketing



Word cloud containing terms: Youtube, Xing, Del.icio.us, Tuenti, Redes Sociales, Twitter, Blog, Web 2.0, Mundo Pequeño, Networking, Viadeo, LinkedIn, Rafael Oliver, COEV, Facebook, flickr, RRS, CRM.

# El mercado son conversaciones

La aplicación de las herramientas Web 2.0, al Marketing y Ventas en la pyme, mediante las técnicas de Networking

Miércoles, 18 de noviembre de 2009

## Contenidos

Si iniciaste algún blog, pero no ha tenido continuidad. Si estás en varias redes sociales, tienes 60 contactos y no sabes qué más hacer. Si has posicionado tu Web varias veces, pero salir de los primeros no te reporta beneficios. Si no tienes un plan de acción para el entorno 2.0, esta acción formativa es para ti. Para explotar adecuadamente este entorno, lo importante no son las herramientas web 2.0, sino los fundamentos del entorno 2.0, para después aplicar correctamente las herramientas presentes y futuras.

Los objetivos de la Jornada son:

- Comprender los fundamentos del entorno 2.0, para saber utilizar las herramientas de la Web 2.0
- Conocer las principales herramientas 2.0 existentes y las que están viniendo.
- Gestionar técnica y estratégicamente nuestras relaciones y contactos.
- Utilizar todos los recursos bajo una estrategia integral.
- Planificar las etapas de actuación, según nuestros objetivos comerciales.
- Conocer dónde y cómo se pueden aplicar las herramientas Web 2.0
- Sacar rendimiento comercial a este entorno.

## Ponente

**Rafael Oliver Bolinches**, es economista y miembro de la Comisión de Marketing del COEV.

De su trayectoria profesional cabe destacar que ha sido director-gerente del Instituto Tecnológico de Informática y responsable de la Venta Directa para la Comunidad Valenciana y Murcia en Hewlett-Packard. En la actualidad es gerente de Taller de Clientes, S.L.

Cuenta con una amplia experiencia docente como formador habitual en empresas regionales, nacionales y multinacionales, así como en diversas entidades e instituciones.

## Programa

### I. Fundamentos del entorno 2.0:

- Todo está en red. Teoría de redes.
- El Cluetrain Manifesto: Del mundo 1.0 al 2.0
- La clave: La gestión estratégica de las relaciones y contactos personales y empresariales.
- El networking efectivo. El capital relacional personal y de la empresa.

### II. Las técnicas y herramientas 2.0:

- Los diferentes niveles de usuario de la Web 2.0
- Las principales herramientas Web 2.0 y su aplicación al Marketing, a las Ventas y a la empresa en general.
- La creación de contenidos y sus soportes.
- La creación y gestión de comunidades (de clientes, de profesionales, etc.)

### III. El Plan de acción 2.0. (Desarrollo práctico individualizado en el curso):

- Análisis situación de tu (y/o de la empresa) red de contactos y relaciones: El mapa de relaciones y contactos.
- Determinación de los objetivos relacionales.
- La creación de la nube de conversaciones con relaciones y contactos objetivo.
- Plan operativo de actividades y seguimiento con indicadores.
- El CRM como soporte relacional.

## Dirigido a

Directores de Marketing y Ventas, gerentes, comerciales, responsables de despachos profesionales y a todo aquel que quiera utilizar estas herramientas para obtener una presencia en el mercado y generar demanda y notoriedad.

## Material

Como complemento del material de seguimiento de la Jornada elaborado por el ponente, se facilitará a los alumnos una vez formalicen su inscripción, varios libros sobre la Web 2.0 y sus usos, en formato PDF (libros de distribución gratuita respetando siempre la autoría y las condiciones de uso que el autor haya determinado).

## Asistencia técnica al alumno

Al tratarse de una temática novedosa en el mercado, antes de la inscripción en la Jornada se podrán plantear a través del correo electrónico [cursoweb2.0@coev.com](mailto:cursoweb2.0@coev.com), las dudas sobre la aplicabilidad de los contenidos del programa según la situación profesional/empresa concreta de cada alumno.

## Foro de discusión

Como complemento a la acción formativa y una vez concluida esta, se creará un grupo de discusión (en una herramienta web 2.0) participativo, para poder analizar y compartir cómo se van implementando los conocimientos adquiridos en la Jornada y aportando soluciones colaborativas a la problemática concreta de cada alumno, siempre en el marco del foro de discusión, el cual tendrá una vigencia de tres meses.