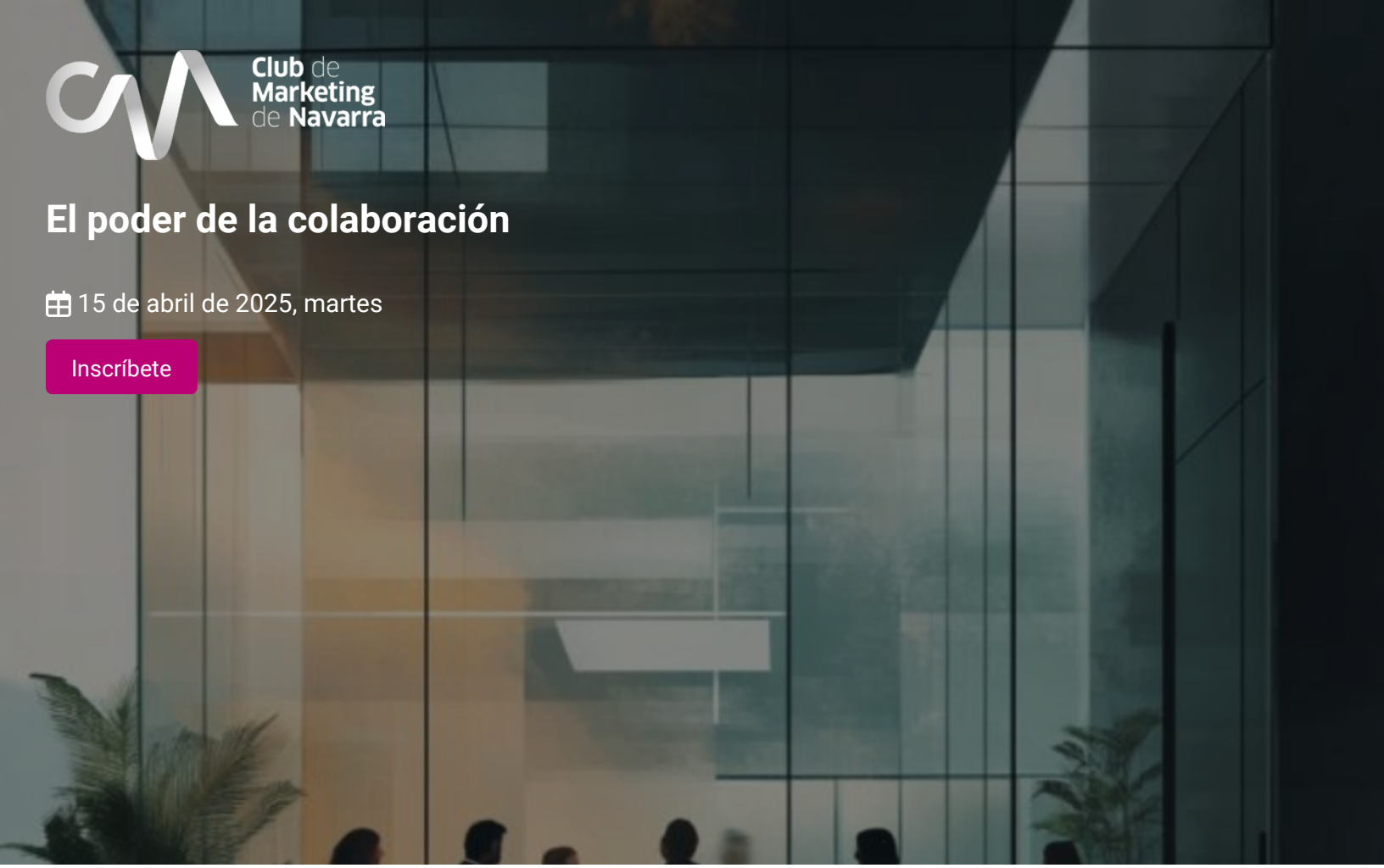

Club de Marketing de Navarra

El poder de la colaboración

15 de abril de 2025, martes

Inscríbete

Fechas:
15 de abril, martes

Presencial

Videoconferencia

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Inscríbete

PROGRAMA

- **Cómo contribuir a mi estrategia a través de la colaboración**: Crear coherencia alineando mis acciones con la misión, visión y valores de mi empresa.
- **Ventajas y oportunidades de la colaboración** como herramienta para incrementar conocimientos, ampliar mi red de influencia, aumentar mi alcance, alcanzar nuevos mercados y públicos objetivo, innovar…
- **Cómo elegir a mis colaboradores**: Elegir bien ahorra esfuerzo y tiempo y aumenta mis posibilidades de éxito.
- **Crear una propuesta de colaboración de éxito**: Menos es más, la importancia del ejemplo real, enfocarme a los resultados.
- **Actitud colaborativa**: Crear un clima de confianza a través de la empatía, la asertividad, la escucha activa y el feedback.
- **Tipos de colaboración**: Patrocinios, eventos colaborativos, colaboración con la cadena de valor, servicio público, colaboración publico privada, colaboración interna, UTEs, proyectos internacionales…
- **Negociación colaborativa vs negociación competitiva**.
- **Cómo crear vínculos a largo plazo**: Fidelidad, transparencia, flexibilidad, autoconocimiento, escucha activa, mejora continua.
- **Recoger y comunicar los resultados para afianzar la colaboración**: Herramientas y métodos para evaluar el cumplimiento de objetivos.

INFORMACIÓN GENERAL

Dirigido a:
Perfiles técnicos y directivos y personas que coordinen equipos.

Objetivo:
Fomentar una actitud colaborativa que potencie mi perfil profesional y al mismo tiempo incremente las oportunidades de mi empresa / marca para impulsar la innovación, el alcance, la red de influencia y el crecimiento sostenible de mi organización.

- Comprender el impacto de la colaboración para mejorar los resultados de mi organización.
- Desarrollar mis habilidades colaborativas para crear un entorno de confianza y co-creación.
- Diseñar estrategias efectivas para aumentar mi capacidad de alcance e influencia.
- Aplicar herramientas de evaluación para evaluar las acciones y afianzarlas en el tiempo.

Ponente

Maite Gabilondo

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Navarra. Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC Business & Marketing School. Actualmente es Técnica de Cadena de Valor en INTIA Reyno Gourmet y marcas de calidad de Navarra, anteriormente Responsable de Marketing en Kunak Technologies SL, Gestión de Clientes Institucionales y Gran Consumo en Kukuxumusu Responsable de Marketing en Integralia Movilidad, Ejecutiva de Cuentas en Imascé Comunicación Estratégica, S.L.

Fechas:
15 de abril, martes

Número de sesiones:
1

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Número de horas:
4

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial*
Club de Marketing de Navarra

Videoconferencia*
Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

100% subvencionado

Para más información:
948 290155

Inscríbete