

E-MARKETING COACHING EMPRESARIAL

*...preparándonos para el éxito en el
Mercado Global.*



Servicio: Asesoramiento personalizado, presencial y virtual, o a distancia.

Contenido: Se facilita un proceso tendiente a elaborar un Plan de e-Marketing aplicable a un proyecto empresarial del cliente, el cual utilizará **INTERNET** y **TELETRABAJO** como canal de difusión y/o comercialización de sus productos y servicios.

Modalidad: Un Facilitador acompaña y atiende las consultas del cliente durante toda la asesoría. El asesorado envía por mail sus avances a medida que los concreta, y como máximo en 48 hs., son respondidos. Este apoyo se complementa con reuniones presenciales o a través de Chat.

Facilitador: Dr. Marcelo Gambetta.

Interactivo: Los Ejecutivos interactúan libremente con el Facilitador, de acuerdo a sus necesidades.

Inicio: A acordar con el cliente.

Duración: Según disponibilidad de tiempo del cliente.

Más Información: (+598 2) 622 67 04 - info@marcelogambetta.com
<http://www.marcelogambetta.com>

LA ASESORÍA

El e-Marketing Coaching permite, mediante una metodología estructurada, trabajar en la mejora del rendimiento y en el desarrollo del potencial de la Organización, con el fin de maximizar los rendimientos del trabajo y del proyecto empresarial.

¿CUÁL ES LA ESENCIA DEL MODELO?

Nuestros resultados son consecuencia de nuestras acciones o conductas, y éstas a su vez, son el reflejo de nuestros pensamientos. La mejora del rendimiento se produce, cuando enriquecemos nuestros modelos mentales y podemos generar nuevas respuestas.

La esencia del Coaching pasa por enriquecer el modelo mental del entrenado, incrementando su nivel de conciencia y facilitándole el paso a la acción. Todo ello a base de preguntas y feedback descriptivo, no evaluativo.

OBJETIVOS PRINCIPALES

1. Que el Ejecutivo se desarrolle tanto profesional como personalmente, es decir, desarrolle los hábitos para lograr un funcionamiento óptimo como gestor o ejecutivo de su propio proyecto.
2. Que este desarrollo personalizado tenga un impacto en todos los niveles de su actividad y repercusiones positivas en el ámbito de la Organización.
3. Que mediante un Plan de e-Marketing se formalicen y proyecten todas las variables necesarias para el éxito empresarial.
4. Que la Empresa utilice Internet y otras Nuevas Tecnologías como soporte de su Proyecto, y medio para alcanzar nuevos mercados y clientes.

PARA QUIÉN

El e-Marketing Coaching está destinado a todo tipo de Empresa que desee realizar negocios en Internet, brindar servicios a través de este medio y potenciar sus actividades actuales, aprovechando todas las capacidades de la Red.

POR QUÉ COACHING

1. Por la sensación de algunos Ejecutivos de estar desbordados por los nuevos retos que han de asumir en su trabajo y empresas.
2. Por el poco tiempo que los Ejecutivos tienen para ellos mismos debido a la necesidad de la operativa continua, teniendo que reducir costos, aumentar la productividad y mejorar el servicio al cliente.
3. Por la presión con la que tienen que vivir día a día, la cual se retroalimenta a sí misma.
4. Por el aislamiento que experimentan al no compartir sus problemáticas.
5. Porque las habilidades deben "sufrir" un repaso y actualización a las nuevas modalidades de trabajo.
6. Por la necesidad que tiene todo Ejecutivo de estar aumentando la productividad y los beneficios económicos de su Empresa en forma continua.

ESTRUCTURA Y CONTENIDO

El e-Marketing Coaching consiste en un proceso tendiente a guiar (o facilitar) a los Ejecutivos de la Empresa en la confección de un Plan de e-Marketing propio de su negocio, aplicable en la Web.

El trabajo se compone de: material de estudio e investigación, entrevistas individuales en forma personal o virtual (mediante Chat), y una guía de aprendizaje y reflexión.

PRODUCTO FINAL DEL TRABAJO

- Ejecutivos con sólidos conocimientos integrados a sus habilidades y competencias.
- Documento con el Plan de e-Marketing de su proyecto empresarial, el cual constituye una "hoja de ruta" para avanzar en el mismo. Sirve además como documento de apoyo para ser presentado ante potenciales socios de negocios, inversores, etc.

La importancia del Coaching reside en la posibilidad de poder establecer una confrontación guiada según determinada metodología entre el Coach y el Ejecutivo, de forma que esta función tutorial se convierte en guía, asistente o cuestionador y por el camino de la deducción, el Ejecutivo va llegando por sí mismo a las conclusiones y finalmente hacia un conocimiento tácito, que es el único que integra en sí mismo.

"Lo mejor que puedes hacer por los demás no es enseñarles tus riquezas sino hacerles ver la suya propia"

Goethe

Ud. adquirirá autonomía en el manejo del Marketing y las Nuevas Tecnologías y podrá desarrollar su negocio en forma económica y eficiente.

FACILITADOR



Dr. Marcelo Gambetta

Doctor en Management y Sistemas de Información. Master en Administración de Empresas (MBA), Master en Computación y Sistemas de Información, Universidad ORT. Diploma in Computing and Information Systems, *University of Oxford*. Licenciado en Informática.

Director Ejecutivo, *Gambetta & Asociados Ltda.*, Consultora en Negocios Electrónicos y Teletrabajo (Representante en Uruguay de *Consulta Group*). Director Portal de Negocios, *World Trade Center Montevideo*. Responsable del Programa Internet y Teletrabajo Aplicado a los Negocios y Docente de los cursos de e-Business y Gestión Estratégica, *Facultad de Ingeniería, Universidad ORT*. Docente del curso de Comercio Electrónico, *Facultad de Administración y Ciencias Sociales, Universidad ORT*. Trainer en Nuevas Tecnologías para Trabajar, Proyecto de Inclusión Digital CDI – Microsoft Uruguay. Ex Consultor, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Dirección Nacional de la Propiedad Industrial y KPMG Uruguay. Miembro fundador del Capítulo Uruguay de *SLADE*, Sociedad Latinoamericana de Estrategia.

GAMBETTA & ASOCIADOS LTDA.

26 de Marzo 3486 of. 1003 – Montevideo – Uruguay – Tel: (+598 2) 622 67 04
info@marcelogambetta.com – www.marcelogambetta.com

Representante en Uruguay de Consulta Group
www.consultagroup.com