



WORKSHOP de Intra Marketing Político

Seminario Taller – Dinámico - Avanzado

Orientado a la Práctica

Área : Fortalecimiento de Equipos Políticos en Campaña

Líderes y sus Equipos frente a Tiempos de Elección - Claves y Herramientas para Actuar Estratégicamente -

FUNDAMENTOS DE LA ACTIVIDAD

Los tiempos actuales de la Difusión Inteligente de las Propuestas de Política y Políticos vinculados a una elección requieren de fórmulas actualizadas para Trabajar Fortaleciendo Estratégicamente en el Marco Interno del Equipo de Campaña como Ventaja Competitiva y como Paso Previo al Trabajo sobre la Comunidad y los Electores.

OBJETIVOS

- Internamente trabajar en forma inteligente aspectos que hacen a la Definición de la Oferta Electoral que permitan alinear criterios y conceptos homogéneos a proponer.
- Trabajar sobre las Claves y Principios para conformar un Equipo de Trabajo de Alto rendimiento.
- Incorporar Herramientas para mejorar la Comunicación / Motivación desde, hacia y entre la Gente del Equipo.
- Preparación y Fortalecimiento de cada componente del equipo frente a las acciones de Difusión , Comunicación Inteligente, Marketing y buen manejo de Conceptos negociadores que faciliten las Respuestas y el manejo discursivo frente a la Comunidad y el Ciudadano Potencial Votante.

PRINCIPALES TEMAS

- Aspectos fundamentales para Conformar un Equipo de Trabajo en Política.
- Manejo de la Comunicación Intergrupal en Equipos Dinámicos.
- Análisis Estratégico de la Oferta Electoral y el Rol del Equipo.
- Evaluación en Términos Competitivos de la propuesta Propia y la de los Adversarios.
- Mapa de Posicionamiento de las Ofertas Partidarias
- Mapa de Expectativas Segmentadas de los distintos Votantes
- Entender a la gente (Electores) y prepararse para un Accionar Inteligente.
- Herramientas para Desarrollar un Plan de Acción frente a la próxima elección.
- Aspectos Claves para Potenciar el Trabajo frente a la Acción Directa (marketing).
- Elementos de Negociación Inteligente para la Interacción interna y externa.
- Integración de Conceptos orientada a la gestión Dinámica del Equipo.



MODALIDAD DE TRABAJO

Los Participantes trabajarán en :

- TALLERES DE PRACTICA INTENSIVA (Workshops) donde los Participantes asocian y articulan la parte Explicativa con trabajos que se asemejan a la realidad.
- Solución de problemáticas en donde los participantes deben asumir una posición activa de trabajo orientada a hallar soluciones y luego plantearlas y defenderlas
- Aplicación de Técnicas de Dinámica Grupal
- Trabajos en Células y Trabajos Individuales sobre la Solución de Situaciones o sobre la Preparación de Temas a presentar.
- Debates Individuales y Grupales Guiados hacia la alineación conceptual y el logro de conclusiones validas aplicables a la realidad.
- Trabajo de Consolidación Final en donde Todos y Cada uno deberán expresar sus Puntos de Vista Conclusivos .
- Los Participantes elaborarán un Esquemático Plan de Acción Personal para la puesta en Práctica de las Herramientas / Técnicas incorporadas en este Programa.

Para lograr la mayor eficiencia esta actividad debería contar con una cantidad máxima de 25 y no más de 30 participantes en función al trabajo intensivo individual-grupal que se desarrollará.

Se requerirán solamente Cañón Lumínico, Pantalla y Pizarras e idealmente una sala con mesas de trabajo a razón de 4 o 5 personas por mesa.



Coordinación Académica y Dictado : Prof. Dr. José Abella
Dr. en Ciencias de Administración – Certified in Strategic Management
Northern University Chicago USA – Licenciado en Administración de Empresas
Licenciado en Comercialización – Profesor de Grado / Postgrados y Expositor
Invitado de Importantes Universidades y Centros Nacionales y del Exterior
Consultor Internacional Naciones Unidas (PNUD) – Instructor de Programas de
Capacitación para EMPRENDEDORES Gobierno Ciudad de Bs. As.

**Prof. Dr. José Abella** - mat. CPCE-CABA LAT21F15

- ** Doctorado - Facultad de Ciencias Económicas área Administración UCALP
- ** Certified in Strategic Management – Northern University Chicago USA
- ** Graduado en Ciencias Económicas - Licenciado en Administración UADE
- ** Graduado en Ciencias de Administración - Licenciado en Comercialización – UADE
- ** Formación Docente Escuela Normal de Profesores Mariano Acosta y CIM
- ** Ciclos de Actualización Académica
- * Seminarios Internacionales entre otros sobre:
 - El Nuevo Management y la Nueva Empresa c/Dr. Peter DRUCKER USA
 - Dirección de Marketing c/ Dr. Philip KOTLER Northwestern University USA
 - Estrategia y Ventaja Competitiva c/ Dr. Michael PORTER - Harvard University USA
 - Gestión Competitiva Avanzada - Dr. Michael PORTER - Harvard University USA
 - Macroeconomía c/ Dr. Rudiger DORNBUSCH - Inst. Tec. de Massachusetts USA
 - Gerencia Estratégica - Dr. Jean Paul SALLENAVE - Sherbrooke University - Canadá
 - Curso de Venta Competitiva para Formadores (Chicago USA – Arthur Andersen Center)
 - Seminario de Venta Avanzada orientada a Servicios – Universidad Politécnica de Madrid
 - Seminario de Venta Avanzada orientada a venta Corporativa – Universidad Politécnica de Madrid
 - Curso de Negociación orientado a Ventas - Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton Boston USA
 - Diversos Seminarios Avanzados para Profesionales y Académicos en Dirección, Marketing, Venta Competitiva, Economía, Finanzas, Robótica, Calidad y Psicología Aplicada a Negocios.
- ** Docencia Universitaria - Ciclos de Formación Empresarial y Actuación Profesional
 - Miembro Fundador de IANCA Inst. Argentino de Negociación, Conciliación y Arbitraje
 - Director del Curso Superior en Dirección de Ventas y Marketing Aplicado de la UCES
 - Director del Programa de Dirección de Marketing y Ventas – Asoc. Dirig. De Emp.(Paraná E.R)
 - Director del Curso Superior en Dirección Estratégica de RR.HH –Univ. Nacional de Jujuy
 - Director del Programa Especial de Formación Directivo-Comercial UADE -Volkswagen
 - Prof.Titular y Coordinador – Postgrado en Mercadotecnia-Univ. Nac. De La Matanza
 - Prof.Titular de la Universidad Nacional de San Martín – Escuela de Economía y Negocios
 - Profesor Facultad de Ciencias Económicas – UBA Área de Posgrados
 - Profesor Titular de UADE-SENIOR Marketing Executive Program
 - Profesor del Master Internacional Universidad Politécnica de Madrid y Univ- de Belgrano
 - Profesor Extranjero - Programa Máster Internacional (MBA) ULBRA – Brasil
 - Profesor Extranjero Invitado-del CAES : Univ. Nac. de Asunción de Paraguay
 - Prof. Titular Univ. de Palermo - Ciclo de Postgrado - Master en Administración de Empresas
 - Profesor Invitado programa UADE - IATA Dirección Estratégico-Comercial
 - Profesor Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Belgrano
 - Profesor Titular de la UCES en el Master en Management y Marketing Estratégico
 - Profesor Titular de Organización y Marketing - Escuela de Turismo (Universidad del Salvador)
 - Profesor Titular de Dirección Comercial – Fac. Ccias de Administración de UADE
 - Capacitador Externo en Ventas Marketing Y Management (Arthur Andresen 1990-2001)
 - Capacitador Externo en Ventas Marketing Y Management (Ernst & Young 2001- 2009)
- ** Director Académico - Programa Comercial del IA 63 Avión Pampa - Fuerza Aérea Argentina.
- ** Consultor Internacional (Naciones Unidas - PNUD y Fundación HANS - Seidel Baviera
- ** Autor de diversas publicaciones en temas económico-empresarios
- ** Docente y Conferenciante invitado a diversos Congresos e Instituciones locales y del exterior
- ** Profesor de Ciclos de Post Grado y Extensión Universitaria - Univ. del Salvador
- ** Profesor Invitado Asociación Dirigentes de Marketing de la R.O. del Uruguay
- ** Consultor y Expositor Internacional ALADA Programa 2006/7 República de Cabo Verde(África) sobre temas de Ventas y Gestión Competitiva de Servicios.
- ** Formador y Conferencista Programa EMPRENEDORES GOBIERNO CIUDAD DE BS. AS. – 2010



ANTECEDENTES y ACTUACION PROFESIONAL

