



01 PROYECTO

El módulo «Marketing» ayudará a los y las participantes a cuestionar las ideas de sus proyectos, cuestionar el proceso de llegar a los y las clientes y colocar el negocio futuro en un entorno más amplio, rodeado de socios y competidores potenciales.

02 OBJETIVOS Y COMPETENCIAS

→ ¿Qué podrá hacer el/la participante con el contenido ofrecido en el módulo?



1. Si está en la etapa de proyectación de la idea de proyecto:

- ✓ Dar una estructura a la idea de proyecto siguiendo las pautas definidas.
- ✓ Relacionar los conceptos básicos del marketing con las posibilidades de implementar una idea de proyecto
- ✓ Desarrollar una idea de proyecto en términos de: productos / servicios + mercado de referencia + clientes
- ✓ Encuentre los recursos de la UE disponibles para apoyar el desarrollo de una idea de proyecto



2. Si ya tiene un proyecto:

- ✓ Utilizar modelos estructurados para promover y presentar una idea de negocio futura (tipo CANVAS).
- ✓ Convertir los conceptos básicos del marketing, en estrategias para hacer sostenible una idea de negocio.
- ✓ Transformar una idea de negocio de una dimensión local a una internacional y viceversa
- ✓ Encontrar recursos de la Unión Europea y utilizar la investigación y los datos disponibles en la Unión Europea para apoyar el desarrollo de una idea de negocio de acuerdo con las regulaciones del mercado europeo.

03 PROGRAMA-SECUENCIA Y FICHA DE HERRAMIENTAS

2 programas formativos de aprendizaje diferentes están disponibles para el desarrollo del módulo de Marketing

- ✓ **Programa 1** : un enfoque más inductivo y participativo, con más énfasis en las sesiones no formales.
- ✓ **Programa 2** : un enfoque más deductivo y didáctico, con más énfasis en sesiones estructuradas formales.

→ Listado de herramientas clave a utilizar:

CANVAS
 EMPRENDIMIENTO EN EUROPA
 COMUNICACIONES Y CAMPAÑAS DE MARKETING ICÓNICAS
 TARJETAS DE MERCADO
 PAOLO VENDIENDO BANANAS





PROGRAMA 1

Dia 1

MAÑANA

secuencia
S1

- Bienvenida e introducción
- Introducción al CANVAS

Dia 2

secuencia
S3

- Servicios - Mercado - Cliente jugando con cartas
- Más allá de la dimensión local y la historia de Paolo vendiendo plátanos

Dia 3

secuencia
S5

- Visita de empresas que tienen un enfoque de marketing especial en materia de innovación y sostenibilidad.

PAUSA

TARDE

secuencia*
S2

- Introducción al Marketing, definición y enfoques maleta de valores
- Comunicaciones y campañas de marketing icónicas

secuencia*
S4

- Encuentros y testimonios (participantes locales en cursos de emprendimiento, emprendedores junior o senior) para descubrir diversas visiones e ideas de marketing.

secuencia
S6

- Enfoque europeo, programas oficiales de apoyo y campañas
- Evaluación Final

* S2, podría ser una conferencia de un experto en marketing.

* S4, debe estar estructurada con entrevistas con guión o juegos de roles.



PROGRAMA 2

Dia 1

MAÑANA

secuencia
S1

- Bienvenida e introducción
- Enfoque europeo, programas y campañas oficiales de apoyo

Dia 2

secuencia
S3

- Conferencia sobre Marketing / Conferencia sobre los fundamentos

Dia 3

secuencia
S5

- Servicios / Mercado / Cliente: Como estructurar un Plan de Marketing

Las sesiones de la mañana se organizan de acuerdo con un enfoque más formal.

PAUSA

TARDE

secuencia
S2

- Encuentros y testimonios (participantes locales en cursos de emprendimiento, emprendedores junior o senior) para descubrir diversas visiones e ideas de marketing.

secuencia
S4

- Visita a empresas que tienen un enfoque de marketing especial en materia de innovación y sostenibilidad.

secuencia
S6

- Más allá de la dimensión local y la historia de Paolo vendiendo plátanos
- Evaluación Final

Las sesiones de la tarde se basan en actividades de aprendizaje no formal.



¿CÓMO SE ABORDARÁ LA DIMENSIÓN INTERCULTURAL EN ESTE MÓDULO FORMATIVO?

- ✓ El módulo de Marketing (en ambos programas de aprendizaje) promueve la dimensión europea como herramienta, con la posibilidad de remodelar una idea de proyecto en un contexto más amplio teniendo en cuenta los nuevos recursos, datos y normativas disponibles gratuitamente online en los canales oficiales de la Unión Europea.
- ✓ Este enfoque de la Unión Europea también se utiliza como una opción para convertir una idea de negocio local específica en una idea europea e internacional, y para tener en cuenta las necesidades locales y el impacto de una idea global.

04 EXAMPLES



Podere Francesco, una pequeña empresa de producción local que se encarga de todo el proceso: desde el cultivo de la uva hasta la botella. Vino lambrusco de Reggiano y vinagre balsámico tradicional de Reggio Emilia.

Hace unos años, el equipo de Podere Francesco sumó a su oferta recorridos gastronómicos y degustaciones entre las barricas o paseos por el viñedo.

Y finalmente, en 2020, una tienda online para hacer llegar los productos locales a todas partes.

[website](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

labo.kejal.fr



KEJAL

09 81 65 30 46

2 rue du Petit Pré 22100 Quévert



mise en page : lalanterne.bzh