

# Programa. Los diferentes casos de uso de patrocinio



## PROGRAMA DEL CURSO

---

- ≡ Fundamentación
- ≡ Objetivos
- ≡ Competencias
- ≡ Criterios de participación y aprobación

## TEMARIO

---

- ≡ Módulo 1. Conseguir acuerdos: el patrocinio crea valor para los clientes
- ≡ Módulo 2. Los trabajadores y la comunidad. (...)
- ≡ Módulo 3. Gobiernos y organizaciones no gubernamentales: debates sobre normativas, (...)
- ≡ Módulo 4. Los patrocinios como herramientas de poder blando. Cómo utilizar los patrocinios (...)

# Fundamentación

---

El patrocinio se ha convertido en una de las herramientas más comunes para conectar a las marcas con sus consumidores y clientes, de esta forma logran acelerar el crecimiento del negocio. En la actualidad se utiliza ampliamente en todos los sectores de la economía de marcas a marcas B2B, de organizaciones con larga trayectoria a *startups* en todo el mundo.

Cuando se implementa de manera correcta, se puede convertir en una de las herramientas más poderosas para impulsar el crecimiento en cualquier tipo de empresa. De todos modos, a pesar de su ubicuidad, el patrocinio no es utilizado en todo su potencial por la gran mayoría de grandes patrocinadores. No es extraño que se firmen contratos millonarios sin tener una idea clara de las necesidades del negocio, sin una evaluación apropiada de las alternativas que existen en el mercado, y sin la delimitación de los derechos necesarios para crear un trabajo de valor. Las marcas usualmente también pierden la oportunidad de aprender de sus inversiones porque no consideran llevar a cabo revisiones luego de los eventos ni evaluar el ROI.

Este certificado incluye todas las áreas mencionadas anteriormente de manera simple y clara para que puedas obtener el máximo de cualquier

patrocinio. Profesionales que trabajan con patrocinadores, titulares de derechos y agencias aprenderán lo que necesitan para comprar mejor, ser más efectivos en las ventas y manejar programas de patrocinio.

[CONTINUAR](#)

# Objetivos

---

El planteo de objetivos permite que tenga una idea acabada de lo que se pretende que alcance al finalizar el proceso de enseñanza y aprendizaje de este curso. Pero el propósito es más fuerte aún: indicamos lo que debe lograr para que estos conocimientos aporten a los objetivos de su formación.

Para alcanzar estos objetivos, debe completar el proceso propuesto en el recorrido de las diferentes etapas del curso que se le presenta.

Entonces, si trabaja de la manera indicada, estará en condiciones de alcanzar los siguientes objetivos:

## Objetivo general

---

Comprender de manera general cómo utilizar el patrocinio para impulsar el crecimiento del negocio.

CONTINUAR

# Competencias

---

Las competencias que esperamos usted desarrolle con el recorrido de este curso son:

## Competencias genéricas

- 1 Trabajo en equipo y colaborativo:** capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos y la sinergia de un grupo de alta performance.
- 2 Capacidad de análisis/reflexión:** capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.
- 3 Creatividad/ soluciones innovadoras basadas en el conocimiento:** capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

## Competencia específica

---

- Entender de qué manera los aficionados consumen el deporte y a los patrocinadores.
- Incrementar el conocimiento de las aplicaciones de patrocinio en marketing.
- Diferenciar aplicaciones de patrocinio más allá del marketing.
- Desarrollar habilidades para aprender de qué manera evaluar patrocinadores.

**CONTINUAR**

# Criterios de participación y aprobación

---

## Criterios de participación

Durante el mes de cursado, se espera que el alumno:

- Recorra los contenidos multimediales de cada uno de los módulos que integran el curso.
- Resuelva las autoevaluaciones asignadas en cada módulo.
- Realice las actividades propuestas, sean grupales o individuales.
- Realice el examen final.

## Criterios de aprobación

Para la aprobación del curso se requiere que el alumno realice las (4) actividades propuestas en el curso y apruebe el examen final.

El alumno deberá obtener un puntaje final del 70% o más. Esta nota resultará del promedio entre las actividades y el examen final.

CONTINUAR

# Módulo 1. Conseguir acuerdos: el patrocinio crea valor para los clientes

---

CONTINUAR

## Módulo 2. Los trabajadores y la comunidad. (...)

---

**(...) Cómo enorgullecer a los empleados y hacer felices a los vecinos**

[CONTINUAR](#)

## Módulo 3. Gobiernos y organizaciones no gubernamentales: debates sobre normativas, (...)

---

**(...) sostenibilidad e impuestos**

**CONTINUAR**

## Módulo 4. Los patrocinios como herramientas de poder blando. Cómo utilizar los patrocinios (...)

---

(...) para influir a nivel mundial

CONTINUAR