



Programa. Lo que aman los aficionados y lo que las marcas patrocinan



PROGRAMA DEL CURSO

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

TEMARIO

- ≡ **Módulo 1. Passion Points - Las cosas importantes en la vida**
- ≡ **Módulo 2. Passion Connectors: ¿Cómo los aficionados consumen sus pasiones?**
- ≡ **Módulo 3. Diferentes tipos de activos - Activos pagados, compartidos y propios**
- ≡ **Módulo 4. El No-Patrocinador: marketing de emboscada**

 Descarga

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](#)

Lesson 4 of 8

Módulo 1. Passion Points - Las cosas importantes en la vida

[CONTINUAR](#)

Lesson 5 of 8

Módulo 2. Passion Connectors: ¿Cómo los aficionados consumen sus pasiones?

CONTINUAR

Módulo 3. Diferentes tipos de activos - Activos pagados, compartidos y propios

CONTINUAR

Lesson 7 of 8

Módulo 4. El No-Patrocinador: marketing de emboscada

CONTINUAR

Descarga



Programa. Lo que aman los aficionados y lo que las marcas patrocinan.pdf

373.2 KB

