

ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA LA INDUSTRIA CREATIVA Y CULTURAL



INFORMACIÓN GENERAL

IMPARTE: Conny Guarneros Vega

DURACIÓN: 25 horas de acción educativa.

INFORMES: info@tallermultinacional.org

HORARIO: Este curso es asincrónico, por lo que cada alumno elige los días y horarios que más le conviene para revisar materiales didácticos, participar en foros y realizar tareas, dedicando aproximadamente diez horas semanales.

LUGAR: Curso completamente online impartido en el Aula Virtual de Taller Multinacional, por lo que se puede tomar desde cualquier parte del mundo con conexión a internet.

CUPO LIMITADO

CANASTA DE PAGO (copia y pega el siguiente link):

<https://aula.tallermultinacional.org/tienda/>

**Becas y descuentos no son acumulables*

***Depósito o transferencia bancaria, únicamente en México.*

Escribe aulavirtual@tallermultinacional.org solicitando los datos bancarios

**Consulta la equivalencia aproximada en tu moneda local usando un convertidor de moneda :<https://www.google.com/finance/convert>*

**El tipo de cambio varía entre el dado por el convertidor y el de PayPal (medio por el cual se realiza el pago con tarjeta de crédito)*

****Precios sujetos a cambio sin previo aviso.*

DESCRIPCIÓN

<No se vive del Arte> con este taller es un mito que queremos romper. Si estas interesado en mejorar la venta, distribución de productos, proyectos, servicios culturales ó artísticos, aprendiendo técnicas de venta eficaces y acorde al contexto del mercado cultural.

Este taller busca que los creativos, artesanos, artistas, gestores, y promotores se preparen para la vida laboral, conozcan, dominen y desarrollen las herramientas necesarias para vender y desarrollar su producto y/o servicio para el sector creativo, artístico y cultural. Se busca que el alumno desarrolle las herramientas y técnicas necesarias para facilitar la venta de sus producto y/o servicios (obras y talento) para el sector creativo, artístico y cultural.

DIRIGIDO A:

Artistas, artesanos, gestores, productores, promotores, estudiantes de arte de toda disciplina, con un proyecto artístico o cultural ya en marcha.

OBJETIVO:

1. Aprender las técnica de ventas acorde al perfil: artista / proyecto cultural.
2. Diseñar certeramente carpetas de trabajo y el pitch de presentación y ventas.
3. Aplicar estrategias de marketing, para la segmentación de su mercado.
4. Desarrollar su modelo de negocio a través del "business model canvas" para el arte y la Cultura.

TEMARIO DETALLADO:

1.Tema: ¿Estoy listo para vender?

- a.¿Qué son las ventas? ¿Qué son los negocios?
- b.Propósitos de venta.
- c.El proceso de venta

2.Tema: Mis materiales de venta

- a.Tipos de Carpeta
- b.Pitch

3.Tema: El mercado de mi proyecto

- a. Segmento de mercado
- b. Análisis de clientes
- c. Búsqueda del públicos

4.Tema: Business canvas para el arte y la cultura

- a. Tipos de Modelos de Negocio
- b. Los 9 bloques
- c. Mi proyecto en los bloques

METODOLOGÍA:

Procedimiento:

1. La instructora recibe las actividades
2. La instructora entrega al alumno comentarios y correcciones
3. El alumno re - envía la actividad a la instructor con los cambios acordados
4. La instructora proveerá al alumno lecturas y vídeos para motivar la participación en foros e interacción entre alumnos y la instructora; esta será una práctica que motiva a la reflexión y la autocrítica.
5. Finalmente la instructora evalúa como: "aprobado" o "no aprobado" y con el porcentaje total o parcial si la actividad requerida

contiene las características y cambios solicitados.

EVALUACIÓN:

Tareas solicitadas y porcentaje de valor:

1. Creación de Vídeo con Pitch de Venta - 20%
2. Diseño de Contenidos para sus Carpetas - 20%
3. Presentación Segmento de mercado - 20%
4. Presentación Modelo de Negocio - 20%
5. Participación en Foros - 20%

BIBLIOGRAFÍA:

Cada uno de los cursos cuenta con una bibliografía diferente y variada que enriquece el aprendizaje. Esta bibliografía será proporcionada al alumno a través de la plataforma del Aula Virtual del Taller Multinacional.



CONN Y GUARNEROS VEGA

Originaria de Tampico, Tamaulipas en 2002 emigró a Monterrey Nuevo León donde profundiza en los estudios de las artes escénicas, la producción y la gestión cultural.

En el 2004 comienza su carrera como promotora cultural y productora para distintas instituciones: Difusión Cultural de la Universidad Regiomontana (2006), Consejo para La Cultura y las Artes de Nuevo León (CONARTE), FORUM Universal de las Culturas Monterrey 2007 – UNESCO; Corporación para el Desarrollo Turístico de Nuevo León (2008), Representaciones Artísticas ARS MUSE SA de CV. (2008), Producciones Gente de Nube SA de CV (2011), Producciones Mágicas Ednovi S.A de C.V.(2011 - 2014), Creatividad y Espectáculos S.A de C.V., Festival Internacional de Danza Extremadura (2004 - 2015), MexicoLider Fest (2013), Gran Premio de México Formula1 (2016 - 2017), Festival Internacional de Cine de Monterrey (2011-2018).

Es asesora para asociaciones civiles como: Sensodanza Terapia A.C, Centro Carvajal Sefaradita A.C., Crianza Sana A.C., Ecocreatif A.C., Comunidad, Arte y Cultura A.C., Museo de Linares A.C. y la Secretaría de Economía y Trabajo del Estado de Nuevo León.

A partir del año 2015 crea Consultora Cultura empresa dedicada a proyectos de gestión y administración del arte y la cultura, así como impartir talleres y capacitación sobre el rubro de las empresas creativas.