

Duración: 2 días

Descripción:



Un estudio realizado por el Programa encontró que las microaseguradoras continúan luchando para estimular y sostener la demanda de sus productos debido a las barreras que existen en la compra. Esta capacitación permitirá que los practicantes diseñen campañas de productos de microseguros exitosas al utilizar un modelo de planificación en diez pasos para superar los obstáculos y estimular la demanda en las ofertas.

Objetivos de capacitación:

Al final del curso, los participantes serán capaces de:

- Analizar el modelo de 10 pasos para el desarrollo, implementación y la evaluación de una campaña de promoción estratégica
- Examinar cómo los proveedores de microseguros han aplicado el marco en distintos ambientes.
- Crear una campaña para su propia institución utilizando el modelo de 10 pasos.
- Identificar cómo es que la investigación de mercado orientado hacia el cliente puede utilizarse para reforzar las campañas de promoción



Quién podría beneficiarse de la capacitación:

- Individuos responsables de los productos de mercadotecnia en los microseguros
- Gerentes de proyectos de microseguros que se interesan en desarrollar campañas de promoción
- Individuos que tengan una amplia experiencia en mercadotecnia, pero un entendimiento limitado acerca del mercado de bajos ingresos

Metodología:

Por medio de estas sesiones, los participantes serán guiados a través de un modelo de planificación de promoción en 10 pasos en su entorno; prestando atención a las mejores prácticas y lecciones aprendidas que pueden inspirar a la acción y aplicación de dicho modelo. La interacción incluye demostraciones, discusiones en grupos y programa de juegos.