

CURSO INTERNACIONAL PARA GERENTES

SALUD, DESASTRES Y DESARROLLO



Lic. Alejandra Bonadé

MARKETING SOCIAL



**ESFUERZO *ORGANIZADO* CONDUCTIDO POR
(*AGENTES DE CAMBIO*) QUE PRETENDEN
CONVENCER A LOS *DESTINATARIOS* QUE
ACEPTEN, MODIFIQUEN O ABANDONEN
DETERMINADAS *IDEAS, ACTITUDES,*
*PRÁCTICAS Y CONDUCTAS***



NECESIDAD: ES EL ESTADO DE
PRIVACIÓN QUE SIENTE
UN INDIVIDUO

DESEO: LA FORMA QUE ADOPTAN LAS
NECESIDADES AL SER
MOLDEADOS POR LA SOCIEDAD,
CULTURA Y PERSONALIDAD
DEL CONSUMIDOR





MOTIVACIÓN



FUERZA IMPULSADORA DENTRO DE LOS INDIVIDUOS QUE LO EMPUJA HACIA LA ACCIÓN



- **GENÉRICA:** CLASES O CATEGORÍAS GENERALES DE METAS QUE LOS CONSUMIDORES SELECCIONAN PARA SATISFACER NECESIDADES
- **ESPECÍFICA:** MARCA O ETIQUETA QUE SELECCIONAN PARA SATISFACER SUS NECESIDADES
- **POSITIVA:** FUERZA HACIA ALGÚN OBJETO
- **NEGATIVA:** FUERZA QUE ALEJA DE ALGÚN OBJETO O CONDICIÓN
- **RACIONAL:** CONSUMIDORES SE COMPORTAN CON CUIDADO DE TOMAR EN CUENTA TODAS LAS ALTERNATIVAS
- **EMOCIONAL:** DE ACUERDO A CRITERIOS EMOCIONALES



LAS NECESIDADES CAMBIAN CONSTANTEMENTE EN RESPUESTA A:

❖ *CONDICIÓN FÍSICA*



❖ *MEDIO AMBIENTE*



❖ *EXPERIENCIAS*



❖ *PERSONALIDAD*



FRUSTRACIÓN

- AGRESIÓN
- REGRESIÓN
- INTROSPECCIÓN
- REPRESIÓN
- RACIONALIZACIÓN
- PROYECCIÓN
- IDENTIFICACIÓN
- ESCAPE





LA REALIDAD



**FENÓMENO TOTALMENTE PERSONAL
BASADO EN:**

- **NECESIDADES**
- **CREENCIAS Y VALORES**
- **EXPERIENCIAS PERSONALES**





LA PERCEPCIÓN



FORMA EN LA QUE VEO EL MUNDO QUE NOS RODEA

ESTÍMULO → RECEPTORES SENSORIALES → SENSACIÓN



LAS PERSONAS EN GENERAL VEN LO QUE ESPERAN VER

❖ **EXPOSICIÓN SELECTIVA**

❖ **DEFENSA PERCEPTIVA**

❖ **BLOQUEO PERCEPTIVO**

***RIESGO:* INCERTIDUMBRE QUE
ENFRENTAN CUANDO NO PUEDEN
PREVER LAS CONSECUENCIAS DE SUS
DECISIONES**



“ LOS DIEZ MANDAMIENTOS ”

- 1. TENER UNA ESTRATEGIA**
- 2. DEFINIR OBJETIVOS**
- 3. CONOCER EL CONTEXTO**
- 4. INVENTARIAR RECURSOS**
- 5. DESARROLLAR UNA PROPUESTA**
- 6. DEFINIR Y CONOCER EL TARGET**
- 7. ORGANIZARSE**
- 8. PRESUPUESTAR**
- 9. LOS OTROS TAMBIEN JUEGAN**
- 10. ESTRATEGIA PARA GANAR**

