

CURSO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



UNA ESCUELA PARA LA VIDA REAL.

Apasionante, absorbente, fascinante y, por supuesto, excitante. Así es el mundo de la publicidad. Y así es **The Atomic Garden, un concepto de escuela diferente**. Un espacio multidisciplinar donde los alumnos aprenden trabajando, de la misma forma que aprendimos nosotros. **Las ganas, el esfuerzo y el trabajo son las base de nuestro método.**

Para nosotros, **la Planificación Estratégica es una profesión y se puede aprender.**

Encontrar soluciones creativas a problemas complejos. Bajo esta premisa hemos creado este curso de Planificación Estratégica e Innovación. El papel del Planificador Estratégico, Strategic Brand o Estratega de Marca cada día tiene más importancia dentro de esta industria. Buscar caminos para mejorar una marca, producto o servicio, desarrollar estrategias a través del análisis de los mercados y tendencias gracias a técnicas actuales como el Design Thinking, con el objetivo de construir a partir de ahí diferentes estrategias de comunicación y experiencias afines al público objetivo al que nos dirigimos. Así de fácil. O no.

LA ESCUELA:

The Atomic Garden cuenta con **más de 700 m2 de instalaciones a disposición de los alumnos**: 4 aulas totalmente equipadas, sala de reuniones, sala de tutorías, espacios para trabajar, cantina (porque los alumnos también tienen que comer), sala de ordenadores equipada con Mac, sala plató, estudio de locución y una zona común para compartir con hasta 100 personas.

FILOSOFÍA ATÓMICA:

1. Como en La Vida Real.

En The Atomic Garden **todo empieza con un brief, como en la vida real, y termina con un OK por parte del cliente.** Y si no, no termina, como en la vida real. Esta es la base de nuestro método; aprender trabajando.

2. El Planner Atómico:

Para empezar en una de las profesiones con más futuro necesitas estar preparado para entender qué es lo que hace realmente diferente a una organización o producto, definir su esencia de la forma más real y relevante y construir, a partir de ella, una estrategia de comunicación y experiencia afín a sus públicos... En definitiva, **debes estar preparado para todo. Ese es principal objetivo de nuestro curso.**

3. Programa.

En The Atomic Garden contamos con la colaboración de algunos de los mejores Strategic Planners y Dir. de Innovación en activo de este país, que nos ayudan a desarrollar y evolucionar nuestro programa para **estar adaptados a las exigencias del mercado.**

4. Más Que Profesores.

El rol de nuestros profesores es diferente a lo que estás acostumbrado. Son jefes, son "el cliente", son tutores, son padres (metafóricamente hablando, claro), **son inspiradores y, sobre todo, son unos profesionales excepcionales.** En definitiva, son mucho más que profesores. Ya lo verás.

5.Trabajo Final.

En las últimas semanas del curso, los alumnos realizan un trabajo real para un cliente real, interactuando con los compañeros de los cursos de Creatividad y Ejecutivo de Cuentas. **Reuniones de trabajo, discusiones, trabajo en equipo, fechas de entrega y presentación al cliente.** Ya te lo hemos dicho, como en la vida real.

6. Prácticas Reales.

Cuando termina el curso, empieza lo bueno. **Si has superado el curso con éxito, te ayudaremos a realizar una ronda de entrevistas** con algunos de los mejores Dir. de Planificación de este país. Así que pórtate bien porque pueden ser tu próximo jefe o jefa.

7. El Cliente Inglés.

No, no tiene nada que ver con el centro comercial. El Cliente Inglés es una de las cosas de las que más orgullosos estamos. **Un profesor nativo con el que podrás hablar, discutir y trabajar en inglés.** Porque seamos sinceros, lo vas a necesitar.

8. Convenio con Agencias.

En The Atomic Garden hemos llegado a un **acuerdo de colaboración con algunas de las mejores agencias de este país:** VCCP, Pingüino-Torreblanca, Contrapunto BBDO, TBWA, Havas, Lola, Leo Burnett, Kitchen, Publicis, Saatchi & Saatchi, Shackleton, Y&R, *S.C.P.F... entre otras.

9. Familia Atómica.

Cuando te apuntas a uno de nuestros cursos ya formas parte de nuestra familia. Y a la familia nunca se le abandona. **Podrás contar con nosotros durante el curso, durante tus prácticas y durante la próxima década si lo necesitas.**

We are family, get up everybody and sing.

PROGRAMA

Módulo 1:

LA ESTRATEGIA: Introducción

- Origen de la estrategia
- Diferencia entre el branding, la comunicación y la publicidad
- Las marcas: qué son, cómo se comportan y su evolución
- La estrategia dentro del proceso de la comunicación
- Elementos clave de la estrategia
- Rol de la estrategia

Módulo 2

PRESENTACIÓN Y PRESENTADOR

- Tan importante es el qué como lo es el cómo
- El Storytelling
- El PPT y otras herramientas interesantes para exponer las ideas
- La puesta en escena

Módulo 3

LA INVESTIGACIÓN

- Introducción a la investigación de mercados
- Investigación cuantitativa
- Investigación cualitativa y etnografía
- Descubriendo al cliente
- Analizando el mercado
- Descifrando los resultados y buscando oportunidades

Módulo 4

LA AUDIENCIA / TARGET / EL CLIENTE

- Targets (diferencias, claves, perfiles)
- Investigación (qué podemos saber del target)
- Insights
- Tendencias y realidades del target
- Herramientas de análisis del target en relación con las marcas

Módulo 5

LA MARCA COMO ELEMENTO VIVO

- Análisis de marca y su entorno
- Evolución de la marcas
- Redefinición de la marca
- Creación de una nueva marca
- Naming
- Identidad verbal de las marcas
- Arquitectura de marcas
- Herramientas de análisis de marcas

Módulo 6

DISEÑO DE EXPERIENCIAS E INNOVACIÓN

- Los 4 vectores principales donde vive una marca: productos y servicios, comportamiento y cultura, entornos y comunicación.
- Diseño de servicios: design thinking y otras metodologías de innovación
- Engagement o cómo fidelizar a los empleados de una marca
- El espacio como lugar de la experiencia
- Introducción a la comunicación

Módulo 7

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

- Aplicación y uso de las herramientas de análisis e investigación de mercados y targets
- Briefing creativo
- La relación con los equipos creativos en la agencia
- Presentación de resultados y seguimiento del cliente
- Preparación de casos

PROFESORES

DIRECTOR DEL CURSO

Nacho Tovar Director de Estrategia de Marca
Kitchen

Miren Martínez Strategy Director
Saffron

NACHO TOVAR

Director de Estrategia de Marca
Kitchen

MIREN MARTÍNEZ

Strategy Director
Saffron

GONZALO BOSQUED

Director y Fundador
Dynamica Research

DAVID ANGULO

Graphic Designer
Saffron

MARTA DONLO

Contenido Digital
WWF

MICHELLE RICHNER

Brand Strategist
Saffron

DAVID DEL AMO

Responsable de Estrategia y Fundador
Istenland

ISABEL RUBIO

Brand Strategist
Saffron

ALMUDENA CLEMENTE

Strategy Director
Superunion

FRAN LÓPEZ

Socio Fundador y Dir. Creativo Ejecutivo
CLV

HELENA MÁRQUEZ

Strategy Director
Sra. Rushmore

BORJA LUNA

Actor

PRECIO

Precio de Matrícula: 500€

Precio del Curso: 3.200€

FINANCIACIÓN:

Puedes financiar el pago del curso en 4 meses sin intereses. Cada cuota será de 800€ comenzando a pagar la primera cuota el mes de inicio del curso.

REQUISITOS DE MATRICULACIÓN

Si quieres matricularte escríbenos y te enviaremos el formulario de matrícula.

DURACIÓN Y HORARIOS DEL CURSO

La duración total del curso son 4 meses, un total de 375 horas lectivas.

Convocatorias: **ENERO**

Horario de clases*:

De lunes a viernes de 19:00 a 22:00.

Horario de la Escuela para Trabajo Individual:

De lunes a viernes de 10:00 a 22:00.

*Las clases están sujetas a cambios de horario ya que los profesores son profesionales en activo.

CONDICIONES DE PAGO

El pago puede hacerse mediante transferencia bancaria o en efectivo.

Nuestro número de cuenta es:

ING Direct: ES36 1465 0100 93 1900046827

Titular: The Atomic Garden S.L.

Para poder disfrutar de los descuentos de la escuela The Atomic Garden, el pago de los cursos deberá abonarse dentro de las fechas indicadas para ello.

El pago fraccionado se abonará entre los días 1 y 7 de cada mes. Una vez realizada la matrícula, el alumno se compromete al abono total del curso en las fechas previstas con independencia de su asistencia al mismo.

La participación en nuestros cursos será posible cuando hayas formalizado la matrícula y tras haber realizado el pago de las tasas del curso. La normativa de

la escuela impide asistir a los cursos antes de haber formalizado la matrícula. Además, las reservas de plaza, solo son posibles al formalizarse la inscripción y el pago del curso correspondiente. Los alumnos de la escuela se beneficiarán gratuitamente de los servicios habituales de la biblioteca, ordenadores Mac y de todos los elementos educativos de la escuela.

DEVOLUCIONES Y CANCELACIÓN:

Una vez abonada la cantidad de la matrícula del curso no se devolverá el importe de la misma, por lo que te rogamos leas con detenimiento nuestras condiciones de matriculación antes de formalizarla.

The Atomic Garden S.L. se reserva el derecho a cancelar el curso que no haya alcanzado el número mínimo de alumnos para poder realizarlo.

Si quieres empezar en una de las profesiones más apasionantes que hay; bienvenido a The Atomic Garden.

¿Tienes dudas?

Llámanos, escríbenos, ven a vernos. Pide tu cita para una entrevista personal.

Te esperamos.



MADRID

preguntame@escuelatag.com

(+34) 91 522 23 67

(+34) 91 864 31 79

c/ Ramón de Aguinaga, 18 local, 28028 Madrid

www.escuelatag.com



@escuelatag



@theatomicgardenmadrid