

Nota para las facilitadoras: Esta agenda puede ser adaptada para ser más contundente a los objetivos y horarios de su taller e incluir información relevante para las participantes tal el sitio donde se va a realizar el taller y los apadrinadores, etc.

Agenda: ¿Cómo y cuándo interactuar con las marcas?

Día #1, primera sesión

INICIO

Introducción

- Bienvenida
- Presentación de los objetivos y de la agenda del taller
- Presentación de las participantes
- Acuerdos de convivencia

Nuestra experiencia con las marcas

COMPARTIENDO NUESTRAS EXPERIENCIAS E INICIANDO CON EL TEMA DEL TALLER

Compartir y reflexionar sobre las experiencias de interacción con las marcas en la región o país

Día #1, segunda sesión

MAPEO DE LAS MARCAS

Mapear y analizar a las grandes marcas que tienen producción en Centroamérica y México

Entender por qué algunas marcas responden más que otras cuando les contacta una organización local

LA INTERACCIÓN CON LAS MARCAS

Definir "interacción" con las marcas.

Identificar las oportunidades y las limitaciones de interactuar con las marcas.

Revisar las consideraciones estratégicas para interactuar con las marcas.

Aplicar las consideraciones usando escenarios específicos.

Día #2, primera sesión

PREPARÁNDONOS PARA EL DIÁLOGO

Cómo documentar el caso para presentar a las marcas

Cómo escribir una carta presentando su caso a una marca

ENTRANDO EN DIÁLOGO

Practicar el diálogo con una representante de marca.

Día #2, segunda sesión

¿QUÉ HACER DESPUÉS DE LA PRIMERA INTERACCIÓN?

Evaluar como contestar a una variedad de respuestas de la marca tras el contacto inicial.

Revisar algunos ejemplos exitosos de interacciones con las marcas.

RESUMEN DE LO APRENDIDO

Hablar de cómo compartir lo aprendido.

Repasar los temas analizados.

Evaluar el taller y cierre.