

# ENDOMARKETING

*“Cuando el colaborador es primero. Empleados felices construyen clientes felices”*

## DESCRIPCIÓN

Endomarketing o Mapa de Mercadeo Interno es el ejercicio estratégico para articular los diferentes temas actuales y futuros de la Gestión del talento Humano y la Cultura de Servicio con el objetivo de irradiarlos al interior de la empresa de una manera organizada a través de una herramienta moderna, práctica y sencilla.

## OBJETIVOS

- Determinar los principales MACRO-OBJETIVOS en la estrategia de Marketing Interno de la Empresa y armonizarlos con temas de Servicio y la Gestión Humana.
- Priorizar las estrategias de la Gestión Humana de mayor importancia estratégica y mayor viabilidad para la compañía.

## DIRIGIDO A:

- Empresario, Equipo directivo de la empresa, áreas de talento humanos, Gerencia de Desarrollo organizacional

## BENEFICIOS

- Contar con la Estrategia de Mercadeo Interno de la Compañía para los próximos 3 años facilitando el clima laboral, eficiencia y alto desempeño del talento humano.
- Cerrar brechas de conocimiento entre la percepción en varios de los temas del talento humano de la gerencia y la realidad validada con la investigación de los valores

## CONTENIDO

**CICLO 1:** Segmentación de los Colaboradores de la Compañía.

**CICLO 2:** Mezcla de marketing: Cómo atraer los mejores colaboradores posibles y aumentar su desempeño en nuestra empresa, como construir una “Marca Empleador”.

**CICLO 3:** Mezcla de servicio: Impulsa el desarrollo y la conservación del equipo de colaboradores actual.

**Apuntalamiento estratégico:** Selección de las variables de mercadeo internas en las que se quiere ser “salvajemente fuerte” tanto de la mezcla de mercadeo como de servicio.

**Prueba ácida:** Priorizar las principales estrategias de mercadeo y servicio internas desarrolladas en el mapa.

**Plan de acción:** Construcción de planes específicos de ejecución para pasar del pensamiento a la acción.