

**Título del curso:** Marketing para bibliotecarios

**Dictado por:** Pablo Canalicchio

**Modalidad:** Virtual

**Curriculum vitae abreviado de los docentes:**

**Pablo Canalicchio.** Doctorando en Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), Magister en Recursos Humanos (UBA), Editor (UBA). Actualmente se desempeña como profesor adjunto de Marketing Editorial en la Carrera de Edición (FFyL UBA) y profesor adjunto de Comercialización en la Licenciatura en Administración (FCE UBA). Es director de proyectos de investigación acreditados por la UBA en temáticas relacionadas a la gestión de proyectos en el mercado editorial. Desde hace veinte años trabaja dirigiendo y coordinando proyectos editoriales, siendo desde hace diez años director editorial de Salim Ediciones.

**Audiencia:** Bibliotecarios / trabajadores en Ciencia de la Información.

**Descripción del curso:** se abordará la misión y la visión del trabajador en ciencia de la información y/o bibliotecario y los pasos a seguir para desarrollar una estrategia diferenciadora, con las especificidades que el tratamiento de la información como un producto, bien o servicio suponen. Se identificarán productos que satisfagan la misma necesidad para poder pensar y aprender a diferenciarse, con el objetivo de llegar a distintos segmentos con mayor efectividad. Al finalizar el módulo, el alumno podrá dar a conocer la información, aumentar la visibilidad, mejorar el posicionamiento en buscadores y en las redes sociales.

**Objetivos:** la adquisición de una aptitud que le permita la inserción y/o el crecimiento en el ámbito de las empresas y/o bibliotecas públicas o privadas, o el desarrollo de sus propios emprendimientos, basada en la comprensión conceptual de los contenidos temáticos y el desarrollo de una actitud que tienda a generar proyectos desde una mirada puesta en la comunidad con una concepción estratégica del negocio.

**Cantidad de horas/semanas:** 3 semanas

**Fecha de inicio:** 30 de noviembre

**Fecha de finalización:** 21 de diciembre

**Temario:**

Módulo 1. Concepto de negocio, misión y visión. Concepto de experiencia de usuario.

Módulo 2. Conceptos de Necesidad y Motivación. Necesidades manifiestas y latentes: formación y cambio. Tipos y jerarquía de necesidades. El aprendizaje y la cultura en la determinación de los hábitos de consumo.

Módulo 3. Concepto de contexto o entorno competitivo. Etapas en el análisis de entornos competitivos actuales y escenarios futuros. Tendencias. Categorización y análisis de la información: Análisis FODA.

Módulo 4. Concepto de planificación. Beneficios de la planificación. Niveles de planificación: concepto de visión, misión, intereses, objetivos, estrategias, políticas, programas, acciones y presupuestos. La operación y el control.

**Criterios para completar/aprobar el curso:** Informe final

**Cupo:** Limitado

**Fecha límite de inscripción:** 29 de noviembre

**Costo del curso:**

- Socios: \$2300
- No socios: \$3000
- Estudiantes: \$1600
- Participantes del exterior: u\$s100

**Inscripción:** El Formulario de inscripción se encuentra disponible en:

Para mayor información escribir a [capacitacion@abgra.org.ar](mailto:capacitacion@abgra.org.ar)

**Medios de pago:**

- Transferencia bancaria a Cuenta Corriente N°084570/2 - Banco Provincia de Buenos Aires  
CBU 01400007 011 00008457024 | CUIT 30-61608874-9  
Para que su pago quede registrado, solicitamos se comunique con [tesoreria@abgra.org.ar](mailto:tesoreria@abgra.org.ar) y envíe el comprobante de pago.

## IMPORTANTE

Para que su pago quede registrado, solicitamos se comunique con [tesoreria@abgra.org.ar](mailto:tesoreria@abgra.org.ar) y envíe Nombre y Apellido y adjunte imagen de comprobante de pago.