



ENDOMARKETING



J-29561999-5

BASTIS
CONSULTORES EMPRESARIALES C.A.

- UNA PUBLICACIÓN DE BASTIS CONSULTORES EMPRESARIALES, C.A.-

TABLA DE CONTENIDOS



Introducción



¿Qué es el Endomarketing?



Plan de Endomarketing



Cultura Organizacional



**Elementos Clave del
Endomarketing**



Conclusiones



INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Problemas Comunes en las Organizaciones

Bajo conocimiento, por parte de los colaboradores, sobre su responsabilidad dentro de la organización

Condiciones desfavorables en su puesto de trabajo

Falta de apoyo e integración con los demás colaboradores

Poco Reconocimiento y Baja Incentivación

Remuneración inadecuada para las funciones que desempeña

Relación deficiente con el jefe directo o superior



CAPÍTULO I

¿QUÉ ES EL ENDOMARKETING?



@BastisCursos

¿QUÉ ES EL ENDOMARKETING?

Haciendo Marketing al Interior de la Empresa

El endomarketing o marketing interno, es una estrategia orientada a **“captar” a los clientes internos con el objetivo de fidelizarlos, motivarlos e implicarlos con su trabajo.**

Al igual que las organizaciones destinan recursos e idean estrategias para la captación y fidelización de clientes externos, es indispensable emprender también acciones de fidelización con los propios colaboradores. **No hay que olvidar que son el mejor activo de la empresa.**



@BastisCursos

¿QUÉ ES EL ENDOMARKETING?

Haciendo Marketing al Interior de la Empresa

Identificación con la Organización

Los primeros clientes que se han de fidelizar son los colaboradores y son ellos los primeros que han de creer en las bondades y beneficios de los productos y servicios y de la filosofía que promueve la empresa.

Sentido de Pertenencia

El objetivo de esta técnica de marketing que se dirige a los colaboradores es **fortalecer su cultura organizacional, lograr mayor compromiso y sentido de pertenencia.**

Involucrarse en la Empresa

Supone hacer que los colaboradores se involucren con la compañía, que se sientan partícipes de su **misión y visión.**

¿QUÉ ES EL ENDOMARKETING?

Engranaje del Endomarketing en la Organización





“Si queremos que nuestros clientes sean nuestros mejores abogados fuera de la empresa, debemos empezar por nuestros colaboradores para que sean los mejores abogados dentro de la empresa”.

Howard Shultz, fundador de Starbucks.



CAPÍTULO II

PLAN DE ENDOMARKETING



@BastisCursos

PLAN DE ENDOMARKETING

Para llevar a cabo un **Plan de Endomarketing**, es necesario que la empresa cuente con el conocimiento y la aplicación de dos (2) disciplinas fundamentales: **El Coaching y el Desarrollo Organizacional**.

¿Qué es el Coaching?

El Coaching es esencialmente una conversación, un diálogo entre un tutor (**coach**) y un pupilo (**coachee**) en un contexto personal o empresarial, y orientado a optimizar resultados.

¿Qué es el Desarrollo Organizacional?

Es una **estrategia de intervención** que utiliza procesos de grupos para un enfoque sobre toda la organización, con el fin de provocar un **cambio planeado**.



@BastisCursos

PLAN DE ENDOMARKETING

El Coaching

Beneficios del Coaching a Nivel Individual

- Ganar confianza
- Clarificación de valores y objetivos
- Mayor perspectiva de lo que quiere y necesita
- Mayor balance de vida
- Potenciar la creatividad y perspicacia
- Mayor efectividad en el desempeño
- Mayor flexibilidad
- Incremento de la capacidad de aprendizaje
- Motivación intrínseca para lograr objetivos, etc.



@BastisCursos

PLAN DE ENDOMARKETING

El Coaching

Beneficios del Coaching a Nivel Organizacional

Mejora del trabajo en equipo.

Desarrollo de habilidades de comunicación.

Fortalecimiento del liderazgo.

Mayor claridad y compromiso con la misión, visión y objetivos de la organización.

Atracción y mantenimiento del talento humano.

Contribuye a la construcción de una cultura organizacional potenciadora.

Asignación adecuada de personas en las funciones claves de la organización.



@BastisCursos

PLAN DE ENDOMARKETING

Desarrollo Organizacional

Es una estrategia educativa planeada.

El cambio está ligado a las exigencias que la organización desea satisfacer.

Hace hincapié en el comportamiento humano.

Implica una operación cooperativa entre el agente de cambio y la organización.

Enfoque en toda la organización.



CAPÍTULO III

CULTURA ORGANIZACIONAL



@BastisCursos

CULTURA ORGANIZACIONAL

La cultura organizacional es:

Todo aquello que identifica a una organización y la diferencia de otra.

¿Cómo se logra?

Haciendo que sus miembros se sientan parte de ella compartiendo la misma cultura.

ENDOMARKETING



@BastisCursos

CULTURA ORGANIZACIONAL

Características de la Cultura Organizacional

- ❖ Innovación y correr riesgos
- ❖ Minuciosidad
- ❖ Orientación de los resultados
- ❖ Orientación a las personas
- ❖ Orientación a los equipos
- ❖ Agresividad
- ❖ Estabilidad

¿Por qué es importante la cultura en una organización?

- ❖ Facilita el cambio
- ❖ Orienta a las personas
- ❖ Les otorga identidad a los colaboradores
- ❖ Integra a los miembros
- ❖ Refuerza los valores



CAPÍTULO IV

ELEMENTOS CLAVE DEL ENDOMARKETING



@BastisCursos

ELEMENTOS CLAVE DEL ENDOMARKETING

Estabilidad laboral

Sentido de pertenencia

Comunicación

Creatividad

Oportunidades de crecimiento

Compromiso hacia el cliente

Instalaciones y herramientas de trabajo

ELEMENTOS CLAVE DEL ENDOMARKETING

Triangulación de los Elementos Clave del Endomarketing

	Motivación	Clima organizacional	Comunicación Interna	Condiciones de trabajo	Productos y Servicios de la empresa
Estabilidad laboral					
Comunicación	X	X			
Oportunidades de crecimiento	X	X	X		
Sentido de pertenencia	X				
Creatividad			X		
Instalaciones y herramientas de trabajo				X	
Compromiso con los clientes					X



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

**¿Cómo se puede aplicar el Endomarketing en la organización?
¿Puede ser aplicado el Endomarketing en todas las áreas?**

El **área de Finanzas** puede hacer Endomarketing al promover internamente un **programa de ahorro** en costos de oficina y papelería.

El **área de Gestión Humana** puede usar el Endomarketing para **socializar una iniciativa de principios y valores** entre los colaboradores, o una **campaña de integración** de las familias a la vida laboral.

El **Departamento de Producción** puede usar el Endomarketing para comunicar la **adquisición de una nueva máquina** o la **incorporación de una nueva tecnología** que incrementa la eficiencia productiva.

Servicio al Cliente puede usar el Endomarketing para comunicar los buenos resultados del área en la **última encuesta hecha a los clientes**.

Ventas puede usar el Endomarketing para constantemente informar los **cumplimientos en ventas de su programa trimestral de objetivos**.

La **Gerencia** puede usar el Endomarketing para promover su **iniciativa de liderazgo**, invitando a todos los colaboradores a aportar ideas creativas para el desarrollo de la empresa.

¿QUIERES SABER MÁS SOBRE EL ENDOMARKETING?

Nuestros Cursos Online te proporcionarán toda la información que necesitas para iniciarte en este interesante tema

bastisconsultoriaycapacitacion.com.ve



@BastisCursos