



COOLHUNTING) (

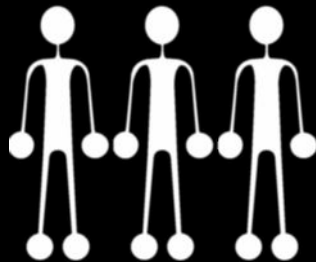
AS ORGANIZATIONAL SKILL

COOLHUNTING

Es una metodología que permite anticipar los gustos e intereses de un grupo de consumidores a partir de la detección temprana y correcta interpretación de indicios de cambios en sus patrones de consumo y los valores que lo inspiran.

¿DÓNDE MIRAR? ▶ ¿CÓMO MIRAR? ▶ INTERPRETAR ▶ COMUNICAR ▶ APLICAR CREATIVIDAD

OBJETIVO : Desarrollar la mirada del coolhunter en el equipo comercial de CIE, para tener herramientas que les permitan dar los primeros pasos como asesores.

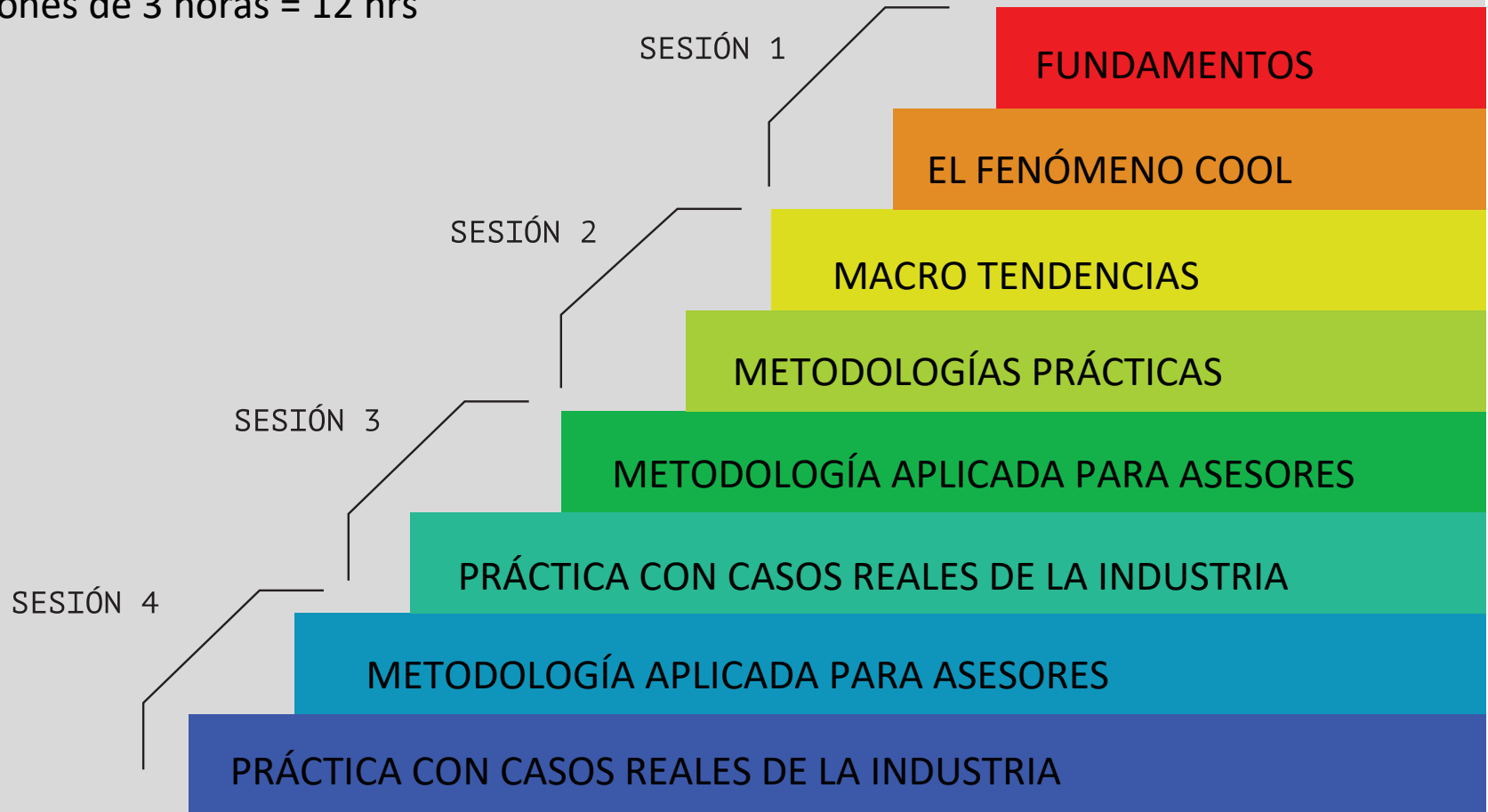


El coolhunting tiene como fin último la comercialización de un producto o servicio, por ello en INHALA creamos junto con nuestros aliados un colectivo de COOLHUNTERS que es asignado de acuerdo al objetivo de nuestros clientes.



ESTRUCTURA

El formato base de desarrollo del Coolhunting skill se estructura en:
4 sesiones de 3 horas = 12 hrs



La estructura fue modificada por solicitud de CIE, con la finalidad de poner en práctica las metodologías de coolhunting, sin hacer investigación de profundidad.

BENEFICIOS A LA ORGANIZACIÓN

Al finalizar este curso los asistentes podrán:

1. Contar con una nueva habilidad para asesorar a sus clientes y colaboradores en el desarrollo de propuestas.
2. Contar con una herramienta de trabajo para aplicar haciendo más rico el brief, solicitando creatividad puntual y dando un mejor servicio al cliente.
3. Dar el primer paso para convertirse en **ASESORES** con una nueva forma de ver el mundo.

IDEAL PARA EQUIPOS DE MARKETING, VENTAS, INNOVACIÓN Y CUALQUIER OTRO EQUIPO EN CONTACTO CON CREATIVIDAD, TENDENCIAS Y COMERCIALIZACIÓN.



REPLACE
FEAR OF THE
UNKNOWN
WITH
CURIOSITY