



MARKETING & STRATEGY

WORKSHOP PRESENCIAL MADRID

Captación y comunicación estratégica para traductores e intérpretes



MADRID CENTRO · 3 DE JULIO · DE 10 A 14H



¿POR QUÉ ESTE TALLER 100% PRÁCTICO?

- Muchos profesionales lingüísticos trabajan bien, pero sin un sistema comercial claro.
- La captación suele depender de recomendaciones o momentos puntuales.
- La IA está cambiando los procesos. Es importante que aprendas a utilizarla para la operativa de tu propio negocio.

Un taller presencial en Madrid, con Maite y Marián. En 4 horas sales con un plan de marketing paso a paso, hojas prácticas, materiales y herramientas para que tu proyecto siga creciendo.

OBJETIVOS DEL TALLER:

- Construir una mentalidad empresarial sostenible.
- Aprender a organizar prospectos y oportunidades con CRM.
- Mejorar seguimiento comercial y comunicación con clientes.
- Crear un sistema simple de visibilidad y posicionamiento online.
- Usar IA aplicada a tu marketing.

Dos especialistas, un mismo objetivo: que tu negocio funcione mejor

Somos Maite Fernández y Marián Amigueti. Trabajamos con pymes de servicios que quieren captar y fidelizar mejores clientes, sin vivir en modo urgencia y sin depender de la improvisación.



MARIÁN AMIGUETI



MAITE FERNÁNDEZ



ESTRUCTURA DE LA FORMACIÓN

1. **Mentalidad empresarial**
2. **Prospección y organización con CRM**
3. **Emails y llamadas de seguimiento**
4. **Networking y ferias profesionales**
5. **Tarifas y propuestas**
6. **IA aplicada a materiales de marketing**

Tienes una empresa que funciona gracias al boca a boca.

El problema es que esto puede traerte problemas en un futuro.

Necesitas marketing estratégico.

1. Mentalidad empresarial para profesionales lingüísticos



- Qué mentalidad ayuda a vender sin vivir en urgencia.
- Cómo decidir qué proyectos aceptar y cuáles no.
- Visibilidad sostenible: ritmo, estrategia y contenidos.
- Errores frecuentes: improvisación, falta de seguimiento y dependencia del azar.

Ejercicios prácticos:

- Mapa de prioridades y tipo de cliente ideal.
- Definición de objetivos trimestrales.
- Análisis de energía VS rentabilidad.
- Cómo detectar señales de proyectos poco sostenibles.

2. Prospección con CRM



- Cómo construir un paso a paso simple y fácil de ejecutar.
- Etapas mínimas: contacto, propuesta, seguimiento, cierre.
- Segmentación de clientes y priorización.
- Datos mínimos para no perder oportunidades.

Sistema mínimo viable de seguimiento:

- Fecha de contacto.
- Última interacción.
- Próxima acción.
- Estado de oportunidad.
- Necesidad detectada.
- Posibilidad de colaboración futura.

3. Emails de prospección y seguimiento

4. Prospección en ferias y eventos



- Cómo escribir mensajes claros y naturales.
- Cadencias recomendadas: día 2, 7 y 14.
- Qué decir sin sonar invasivo.
- Cómo cerrar conversaciones dejando puertas abiertas.

Seguimiento comercial. Ideas clave:

- Hacer seguimiento no es molestar.
- El seguimiento transmite orden y profesionalidad.
- Muchas oportunidades se pierden por desaparecer demasiado pronto.
- La constancia genera confianza.

Guion breve para llamadas:

- Presentación breve y contextual.
- Preguntas clave para detectar necesidades.
- Escucha activa y reformulación.
- Cierre con siguiente paso claro.



- Cómo preparar objetivos y lista de contactos.
- *Pitch* de 20 segundos adaptado al evento.
- Cómo iniciar conversaciones útiles.
- Trabajo y seguimiento pre-durante-post.

5. Tarifas y propuesta de valor



- Cómo defender precio sin justificarse.
- Qué incluir en una propuesta clara.
- Protección de márgenes y alcance.
- Evitar el trabajo invisible.

Errores frecuentes con tarifas:

- No definir límites de revisión.
- Aceptar urgencias sin condiciones.
- No valorar experiencia ni especialización.
- Trabajar sin criterios claros de alcance.

6. IA aplicada a marketing y comunicación



- IA como apoyo, no como sustitución.
- Generación de ideas y borradores.
- Adaptación de mensajes y variantes.
- Control de calidad y supervisión humana.

Aplicaciones prácticas de IA:

- Emails comerciales.
- Mensajes de LinkedIn.
- Landing pages y dossieres.
- Lluvia de ideas y generación de contenidos.
- Preparación de reuniones y seguimiento.

**EARLY BIRD
SPECIAL**



LinkedIn y posicionamiento profesional

- Importancia del goteo constante.
- Contenido útil frente a intensidad.
- Qué publicar para generar confianza.
- Cómo conectar perfil personal, profesional y servicios.

Dinámicas y ejercicios incluidos

- Plantilla de seguimiento comercial.
- Ejercicio de CRM mínimo viable.
- Análisis de propuesta de valor.
- Ejemplos reales de mensajes y seguimiento.
- Checklist de IA y revisión humana.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

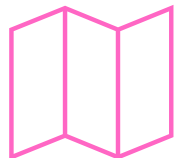
Este workshop 100% práctico es para ti, si eres:

- Traductora o intérpretes *freelance*.
- Tienes o formas parte de un equipo lingüístico.
- Eres o formas parte de una agencia de traducción.
- Eres profesional de servicios lingüísticos y quieres aumentar tu estructura comercial y materiales de venta.

ADEMÁS, TE AYUDAREMOS CON TUS MATERIALES DE MARKETING MÁS FRECUENTES



DOSIER CORPORATIVO



ROLL UPS, CARTELERÍA Y FOLLETOS



TARJETAS DE VISITA

IMPARTIDO POR:

MAITE FERNÁNDEZ Y MARIÁN AMIGUETI

- **Maite Fernández:** especialista en marketing digital, campañas y analítica digital. Fundadora de Advertime®.
- **Marián Amigueti:** mentora de marca personal, identidad verbal, localización y comunicación estratégica.

Lo que te vas a llevar:

- Sistemas de trabajo 100% prácticos.
- Tu plan de marketing preparado para captar más clientes.
- Estrategia y práctica aplicada desde el primer minuto.
- Tecnología y herramientas de IA para tu trabajo de marketing.
- Trato cercano, nuestra implicación en tu proyecto y asesoramiento personalizado.



Cerraremos el seminario con un espacio para *networking* profesional y cóctel de despedida.



Participamos en:

ISTRAD
INSTITUTO SUPERIOR DE ESTUDIOS
LINGÜÍSTICOS Y TRADUCCIÓN

Asetrad

Asociación Española
de Traductores, Correctores
e Intérpretes

aptic
Associació
Professional
de Traductors
i Intèrprets
de Catalunya



**Institute of
Translation
and Interpreting**



APTIJ

Asociación Profesional de
Traductores e Intérpretes
Judiciales y Jurados

Lo que dicen de nosotras:

“Maite y Marián me han ayudado a rediseñar mi web, CV y dossier de presentación. Han sabido captar a la perfección la estética que tenía en mente, y han sido muy pacientes durante el proceso, abiertas a cambios y ajustes. Muy recomendable”.

— Ester Vidal



“El acompañamiento y asesoramiento que me han ofrecido Maite y Marián durante el proceso de redefinición de mi negocio ha sido de una calidad excepcional. La comunicación ha sido siempre fluida y sus respuestas han sido claras, precisas y aplicables a mi situación. Cada sesión me ha aportado ideas concretas que he podido implementar en mi día a día profesional con resultados reales”.

— Eva Castillo

EARLY BIRD
SPECIAL

QUEREMOS VERTE EN EL EVENTO PRESENCIAL QUE LLEVAMOS MESES PREPARANDO

EARLY BIRD
DISCOUNT

Haz tu reserva Early Bird y
reserva tu plaza al mejor precio:



Evento organizado por:



📍 CORAOPS · CONSULTORÍA & COACHING CORAOPS. C. DE JOSÉ ORTEGA Y GASSET, 51, SALAMANCA, 28006 MADRID

Si lo necesitas, puedes hablar
con nosotras por WhatsApp:



Maite



Marián

