



AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA

PRESENTACIÓN

O monte necesita boas ideas para medrar

O sector forestal-madeira conta con coñecemento, experiencia, recursos e produtos cun enorme potencial. Pero nun mercado cada vez máis competitivo, **non abonda con facer ben as cousas: tamén é necesario saber poñelas en valor, diferencialas e conseguir que cheguen ás persoas adecuadas.**

A **Aula de Marketing para Profesionais da Industria Forestal-Madeira** nace para achegar o márketing á realidade do sector dunha maneira práctica, próxima e aplicable. Un espazo no que aprender a analizar o noso potencial e a contorna, construír unha proposta de valor, tomar decisións sobre produtos e servizos, establecer prezos, escoller as canles máis axeitadas e comunicar mellor aquilo que facemos.

1

Ao longo de sete sesións presenciais iremos percorrendo **as sete P desta Aula: Potencial, Perímetro, Produto, Prezo, Prazo, Promoción e Paixón**, combinando conceptos, dinámicas e aplicacións prácticas para transformar o aprendido en ferramentas útiles para o día a día profesional. O propio programa artículase arredor destes ámbitos e incorpora exercicios prácticos en cada sesión.

Se xa traballas no sector forestal-madeira, estás a formarte para incorporarte a el ou acabas de iniciar a túa carreira profesional, esta Aula é unha oportunidade para ampliar a túa mirada e descubrir como o márketing pode axudarche a crear máis valor arredor do que fas.

Porque ter un bo produto é importante. Saber todo o que podes facer con el pode marcar a diferenza.

Atrévete a descubrir as 7 P?

Organizado polo:



Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL





AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA
Sesión Presencial 1 | Segunda semana de Outubro (3,5 horas)

A primeira P do márketing



2

Desenvolve todo o teu Potencial

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que definen o potencial de calquera marca, empresa ou profesional de prestixio.

Debullaremos así boa parte dos segredos da identidade, a personalidade, a categoría, a idea, a misión, a visión, a estratexia e os obxectivos como ferramentas de desenvolvemento, crecemento e mellora continua de calquera corporación e individuo.

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	Identidade
17:30 – 18:00	Personalidade e categoría
18:00 – 18:30	Idea e visión
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	Obxectivos
19:30 – 20:00	Estratexia
20:00 – 20:30	Público obxectivo

*Mesturaremos píslas formativas e aplicacións prácticas en cada epígrafe.

Organizado polo:



Colexio Oficial
da Enxeñaría Técnica Forestal
de Galicia

Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL



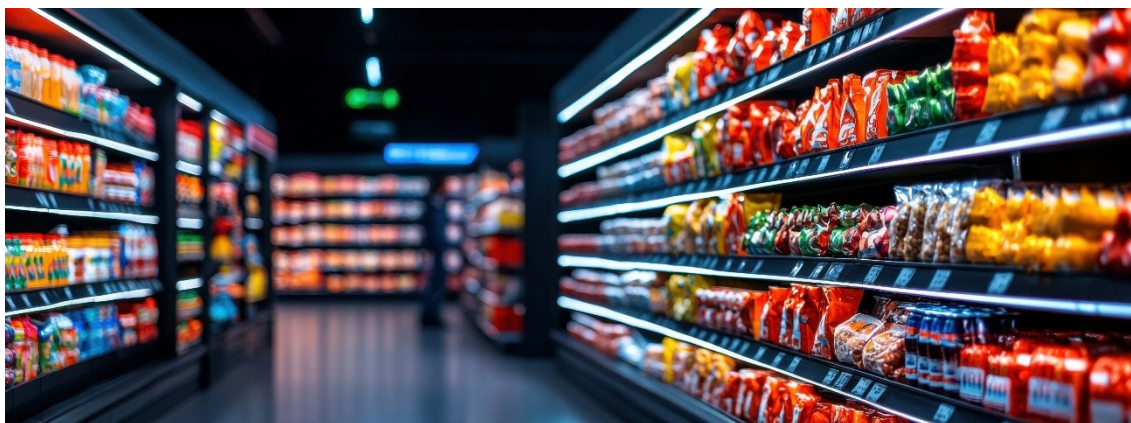
XUNTA
DE GALICIA



AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA

Sesión Presencial 2 | **Segunda semana de Novembro (3,5 horas)**

A segunda P do márketing



3

Analiza o teu perímetro con rigor

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que delimitan o mercado de calquera marca, empresa ou profesional de prestixio.

Debullaremos así boa parte dos segredos da contorna e as súas singularidades, das estruturas internas e dos axentes implicados en cada actividade, tratando de dispor dunha diagnose de situación que nos conduza ao planeamento e desenvolvemento dun plan de acción priorizado que sirva como ferramentas de desenvolvemento, crecemento e mellora continua de calquera corporación e individuo.

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	Análise do mercado externo
17:30 – 18:00	Análise dos axentes implicados
18:00 – 18:30	Análise do mercado interno
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	Diagnose e matriz de posición
19:30 – 20:00	Decisións operativas
20:00 – 20:30	Plan de acción e priorización

*Mesturaremos píslas formativas e aplicacións prácticas en cada epígrafe.

Organizado polo:



Colexio Oficial
da Enxeñaría Técnica Forestal
de Galicia

Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL



XUNTA
DE GALICIA



AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA

Sesión Presencial 3 | **Segunda semana de Decembro (3,5 horas)**

A terceira P do márketing



4

Optimiza o teu produto/servizo

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que delimitan o produto/servizo que presta calquera marca, empresa ou profesional de prestixio, con todas as súas liñas e gamas.

Debullaremos así boa parte dos segredos das compoñentes, os ingredientes e as variables independentes que se xuntan para conformar os nosos produtos e servizos ate definir unha proposta única de venda adaptada ás necesidades do mercado, que sexa quen de modificar e mellorar calquera versión anterior ou prototipo.

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	Definición de produto/servizo
17:30 – 18:00	Atributos, gamas e liñas
18:00 – 18:30	Produto/servizo síntese e aumentado
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	Adaptación, modificación e mellora
19:30 – 20:00	Aforro e empaquetado
20:00 – 20:30	Proposta única de venda

Organizado polo:



Colexio Oficial
da Enxeñaría Técnica Forestal
de Galicia

Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL



XUNTA
DE GALICIA



AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA
Sesión Presencial 4 | **Segunda semana de Xaneiro (3,5 horas)**

A cuarta P do márketing



5

Axusta os teus prezos

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que delimitan o valor dos teus produtos e servizos ao tempo que axustan os presos de calquera marca, empresa ou profesional de prestixio.

Debullaremos así boa parte dos segredos para entender as estruturas de custos, as estratexias de discriminación de presos, de fidelización e as políticas de desconto e rebaixas que sirvan como ferramentas de desenvolvemento, crecemento e mellora continua de calquera corporación e individuo..

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	Estructura de custos
17:30 – 18:00	Contorna e poder adquisitivo
18:00 – 18:30	Diferencia entre valor e prezo
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	Excelencia, rebaixas e descontos
19:30 – 20:00	Políticas de discriminación
20:00 – 20:30	Políticas de fidelización

*Mesturaremos pílulas formativas e aplicacións prácticas en cada epígrafe.

Organizado polo:



Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL





AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA

Sesión Presencial 5 | **Segunda semana de Febreiro (3,5 horas)**

A quinta P do márketing



6

Posiciónate nas mellores prazas

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que definen o posicionamento de calquera marca, empresa ou profesional de prestixio.

Debullaremos así boa parte dos segredos do aprovisionamento, da cadea loxística ou de distribución, da ordenación excelente dos produtos de venda física e dixital, da posta a disposición dos produtos e servizos e dos programas de postventa e fidelización, entendidos todos como ferramentas de desenvolvemento, crecemento e mellora continua.

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	Recursos propios e aprovisionamento
17:30 – 18:00	Mediación e vendas
18:00 – 18:30	O punto de venda físico
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	A venda a distancia
19:30 – 20:00	Canles e distribuidoras
20:00 – 20:30	Lineais e xestión de incidencias

*Mesturaremos píslas formativas e aplicacións prácticas en cada epígrafe.

Organizado polo:



Colexio Oficial
da Enxeñaría Técnica Forestal
de Galicia

Cofinanciado pola:

AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL



XUNTA
DE GALICIA



AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA

Sesión Presencial 6 | **Segunda semana de Marzo (3,5 horas)**

A sexta P do márketing



7

Multiplica a túa presenza

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que definen a promoción de calquera marca, empresa ou profesional de prestixio.

Debullaremos así boa parte dos segredos da comunicación na súa triple distancia, aprendendo a seleccionar as mensaxes, os medios e as canles máis oportunas e calibrando con precisión o alcance, a frecuencia e a intensidade de cada información.

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	A mensaxe e o relato
17:30 – 18:00	Medios e canles
18:00 – 18:30	Alcance, frecuencia e intensidade
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	Curta distancia
19:30 – 20:00	Media distancia
20:00 – 20:30	Longa distancia

*Mesturaremos píslas formativas e aplicacións prácticas en cada epígrafe.

Organizado polo:



Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL





AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA

Sesión Presencial 7 | Segunda semana de Abril (4 horas)

A séptima P do márketing



8

Expreme a túa paixón

Durante tres horas e media, compartiremos os coñecementos e as dinámicas necesarias para comprender e familiarizarnos cos principais conceptos que definen a paixón, que é o principal elemento catalizador do éxito e da mellora continúa.

Utilizaremos a última sesión formativa para formular e desagregar as variables que compoñen a fórmula de Paixón como auténtico eixo vertebrador do éxito a partir dos valores, as actitudes, as destrezas e as habilidades.

Epígrafes a desenvolver

17:00 – 17:30	Enfoca o teu obxectivo
17:30 – 18:00	Identifica os teus motivos e propósitos
18:00 – 18:30	Tipifica os teus recursos
18:30 – 19:00	Networking Coffee
19:00 – 19:30	Busca alianzas oportunas
19:30 – 20:00	Mapea un plan de acción
20:00 – 21:00	Especifica prazos e variables de seguimento

*Mesturaremos pí-lulas formativas e aplicacións prácticas en cada epígrafe.

Organizado polo:



Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL





AULA DE MARKETING PARA PROFESIONAIS DA INDUSTRIA FORESTAL-MADEIRA EN RESUMO

Epígrafe	Sesión	Data	Horas
Potencial	Única Presencial 1	16/10/2026	3,5 horas
Perímetro	Única Presencial 2	13/11/2026	3,5 horas
Produto	Única Presencial 3	11/12/2026	3,5 horas
Prezo	Única Presencial 4	15/01/2027	3,5 horas
Praza	Única Presencial 5	12/02/2027	3,5 horas
Promoción	Única Presencial 6	12/03/2027	3,5 horas
Paixón	Única Presencial 7	09/04/2027	4 horas
Total horas (todas presenciais)			25 horas

INSCRICIÓN:

<https://forestaisgalicia.e-gestion.es/inscripcion-formacion/20260012>

Fin prazo de inscrición: Ata fin de prazas ou 13/10/2026 (data límite)

9

PERSOAS DESTINATARIAS

Formación orientada a profesionais da industria forestal-madeira, preferentemente a profesionais en activo, así como a estudantes de formación profesional e universidade vencellados ao ámbito forestal-madeira e recién titulados en estudos semellantes.

Imparte: Enxeño Galicia SL | **CIF:** B70059340

Inscrita no **RM da Provincia de A Coruña** | Tomo 3.107 | **Sección Xeral** | Folio 21 | Folla C-C-39059

Docente: Modesto Gómez Rodríguez | CEO

Organizado polo:



Cofinanciado pola:
AXENCIA GALEGA DA INDUSTRIA FORESTAL

