

Entrenamiento a gerentes de campaña

La necesidad de un gerente de campaña bien entrenado para la competencia política

Cuando una campaña se encuentra en la fase preparatoria, uno de las decisiones más importantes para llevar a buen puerto la planeación estratégica es encontrar a la persona que sabrá “gerenciarla”. Dado que la competencia política se ha convertido cada vez más un tema de especialidades, métodos y acciones planificadas, ese perfil de Gerente de Campaña se torna un asunto trascendente.

Ahora bien, no necesariamente una campaña ganadora es aquella que tuvo un gerente de campaña de amplia experiencia. Hoy día, más de las veces, las campañas ganadoras han contado con Gerentes de Campaña de primera vez, que sin embargo, fueron entrenados y capacitados para su responsabilidad. Podríamos asegurar que el Gerente de Campaña no nace, se hace. Por supuesto que existe un perfil mínimo: facilidad de palabra, de diálogo, voz de mando, en suma, un perfil orientado a las relaciones humanas y a las habilidades gerenciales.

Principales temas en los que se puede entrenar a un gerente de campaña para que cuenta con una visión 360° de la competencia política:

- Planeación estratégica de campañas
- Media training
- Análisis político
- Análisis de encuestas y focus groups
- Fundraising
- Marketing político
- Medios alternativos de comunicación política
- Construcción del mensaje político
- Vocería
- Día D
- Estrategias web 2.0
- Story telling

Etapas que comprende el entrenamiento a Gerentes de Campaña:

- Diagnóstico académico del perfil
- Diagnóstico de habilidades gerenciales
- Determinación de temas deficitarios
- Diseño del programa en base a los 3 puntos anteriores
- Selección de expertos en temas identificados
- Ejecución del programa de entrenamiento
- Supervisión académica
- Evaluación
- Feedback