



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Coolhunting (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Coolhunting (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

duración total: 125 horas

horas teleformación: 63 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El presente CURSO HOMOLOGADO DE COOLHUNTING ofrece una formación especializada en la materia. La actividad de un coolhunter es básicamente, la recolección de información sobre temas de moda o tendencias. Principalmente en la vía pública e internet. La misma se desarrolla con una mirada muy neutral sobre la sociedad o sobre el lugar de trabajo. Un coolhunter debe aceptar, comprender y analizar diferentes tipos de estereotipos. Gracias a la realización de este Curso Universitario de Coolhunting conocerá los aspectos esenciales de este fenómeno y podrá desempeñarlo con éxito. ES UN CURSO HOMOLOGADO BAREMABLE PARA OPOSICIONES.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer los aspectos generales del coolhunting.
- Estudiar el mercado y los tipos existentes.
- Conocer el entorno del coolhunting colaborativo.
- Realizar un informe del coolhunter

para qué te prepara

Este CURSO ONLINE HOMOLOGADO DE COOLHUNTING le prepara para adquirir conocimientos generales sobre el entorno del coolhunting y técnicas específicas sobre como actuar antes las diversas situaciones que se pueden presentar en este sector. El presente Curso Universitario está Acreditado por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 5 créditos Universitarios Europeos (ECTS), siendo baremable en bolsa de trabajo y concurso-oposición de la Administración Pública.

salidas laborales

Coolhunting / Moda.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Coolhunting'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y FIGURA DEL COOLHUNTING

- 1.Introducción: ¿Qué es el coolhunting?
- 2.¿Dónde surgió el coolhunting? Nacimiento y desarrollo.
- 3.Identificación de la profesión. ¿Quién puede ser coolhunter?
- 4.El knowmad
- 5.Generaciones de consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS TENDENCIAS

- 1.¿Qué son las tendencias?
- 2.Los creadores de tendencias
- 3.Lugares de creación de tendencias
- 4.Agencias de tendencias de consumo
- 5.Diferenciación entre micro y macro tendencias
- 6.Ciclo de una tendencia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

- 1.Estudios de mercado
- 2.Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
- 3.Tipos de diseño de la investigación de los mercados
- 4.Segmentación de los mercados
- 5.Tipos de mercado
- 6.Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- 1.Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing.
- 2.La función del marketing en el sistema económico.
- 3.El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa. Las tendencias actuales en el marketing.
- 4.Marketing y dirección estratégica.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TENDENCIAS DE COMPRA

- 1.Análisis de tendencias de compra
- 2.Tiendas on-line
- 3.El prosumer
- 4.La personalización
- 5.Fabricación a medida del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 6. METODOLOGÍA Y SISTEMA COOLHUNTING

- 1.Identificación de tendencias
- 2.Método CSI
- 3.La Netnografía
- 4.Monitorizar las tendencias
- 5.Identificar a los trendsetter y early adopters
- 6.Análisis del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COOLHUNTING COLABORATIVO

- 1.La red de coolhunters
- 2.Mark Granovetter: La teoría de “la fuerza de los vínculos débiles”
- 3.Plataformas de Coolhunting
- 4.Como motivar y mantener la red de coolhunters

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INFORME DEL COOLHUNTER

- 1.Informe de tendencias
- 2.Estructura del informe de coolhunting

3.Informe visual de coolhunting

4.Presentación del informe

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BRANDING Y POSICIONAMIENTO EN INTERNET

1.Estrategia en la economía digital

2.Digital Branding Management

3.Digital Customer Experience

4.Promoción web

5.Mobile Marketing y Nuevas tendencias

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APLICACIONES DE LA WEB 2.0 EN MARKETING

1.Formularios de contacto

2.Blogs, webs, wikis

3.Marcadores sociales

4.Aplicaciones en línea

5.Servicios de alojamiento: fotografías, vídeos y audio

6.Evolución del perfil de usuario: usuarios 2.0