INESEM BUSINESS SCHOOL

# *Especialista en Marketing Estratégico*

+ Información Gratis

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

# *Especialista en Marketing Estratégico*

***duración total:*** 200 horas ***horas teleformación:*** 100 horas

***precio:*** 0 € *

***modalidad:*** Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## *descripción*

Si tiene interés en el entorno del marketing y desea aprender los conceptos esenciales sobre el marketing estratégico y todos sus componentes este es su momento, con el Curso de Especialista en Marketing Estratégico podrá adquirir los conocimientos fundamentales para desenvolverse profesionalmente en este sector. Gracias a este Curso conocerá los procesos de segmentación de mercados y posicionamiento, aplicando diferentes técnicas para desarrollar un plan de marketing profesional.

## a quién va dirigido

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

## objetivos

- Realizar una segmentación del mercado.
- Conocer los factores que influyen en el comportamiento del consumidor.
- Aplicar diferentes tipos de estrategias de posicionamiento.
- Realizar un plan de marketing.

## para qué te prepara

El Curso de Especialista en Marketing Estratégico le prepara para desarrollar estrategias que le permitan conocer el comportamiento del consumidor para así realizar una segmentación del mercado.

## salidas laborales

Marketing / Branding / Segmentación de mercados.

## 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).

INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

**INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES**

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

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 direccion General** | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **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 'Marketing Estratégico'

## *profesorado y servicio de tutorías*

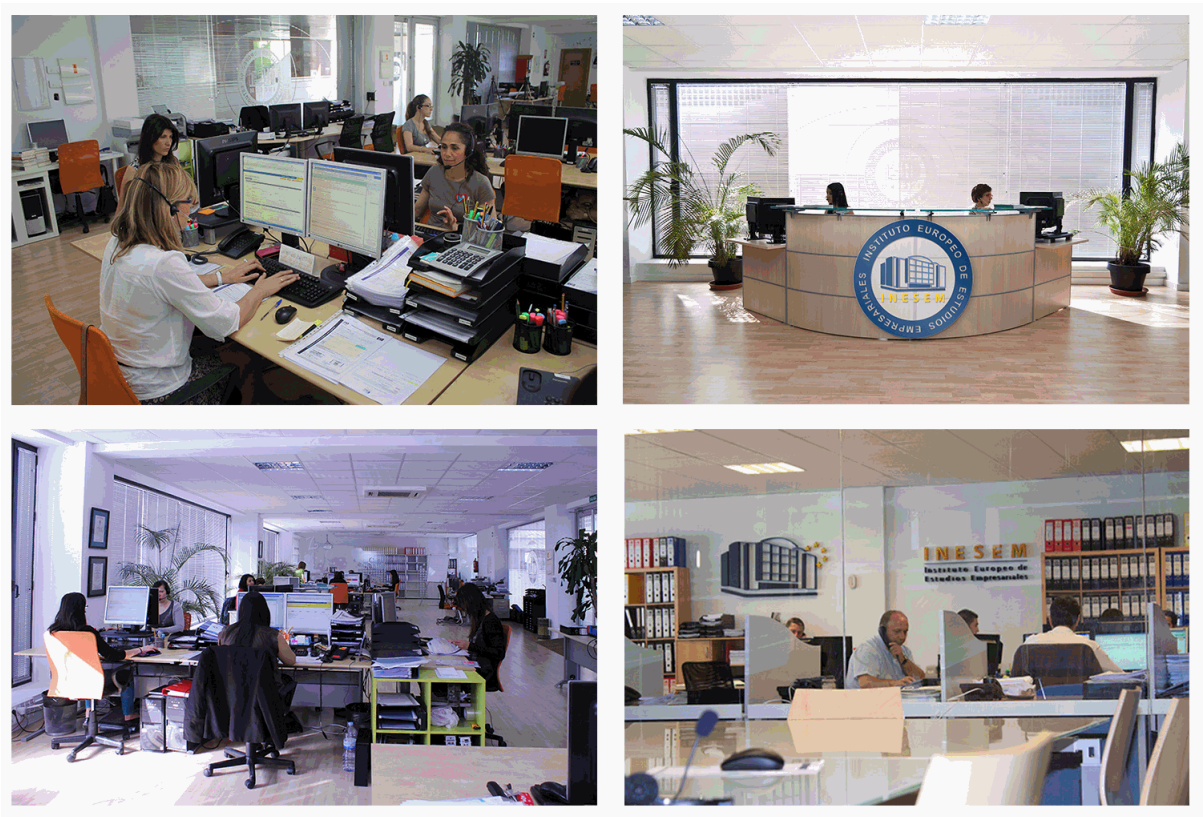
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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



## 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 inesem 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

+ Información Gratis

## programa formativo

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING ESTRATÉGICO: CONCEPTOS GENERALES**

1.Planificación estratégica: Pasos
2.El rol del marketing dentro de la empresa
3.Situación y estrategias de marketing: Análisis
4.Proceso de orientación al cliente

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE SEGMENTACIÓN DE MERCADOS**

1.Segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2.Requisitos para una segmentación eficaz: Segmentación de mercados de consumo e industriales
3.Estrategias de cobertura del mercado
4.Segmentación de mercados a priori y a posteriori

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA: PROCESO DE ANÁLISIS**

1.Conceptos generales
2.Análisis de la demanda
3.Cuota de mercado de una marca: Análisis de sus componentes
4.Selección y del intercambio de la marca: Los modelos explicativos
5.Los factores que condicionan el atractivo estructural de un mercado o segmento

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

1.Factores que influyen en el comportamiento del consumidor
2.El proceso de la cultura
3.Similitudes y diferencias de los valores culturales
4.Factores sociológicos de consumo
5.Etapas del proceso de decisión del consumidor

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO**

1.Posicionamiento en el mercado
2.Elementos que forman el posicionamiento
3.Tipos de estrategias de posicionamiento
4.Períodos y mapas de posicionamiento

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN DE LA MARCA Y BRANDING**

1.Naturaleza y estructura de marca
2.Valor de marca: Brand equity
3.Marcas corporativas y marcas producto
4.La imagen como elemento de comunicación
5.Reputación corporativa

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN DE MARKETING**

1.Plan de marketing
2.Procesos en el diseño del Plan de Marketing
3.Tipos de control en la ejecución del Plan de Marketing
4.Fases en el desarrollo del plan de marketing

+ Información Gratis