



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso en Marketing Nutricional y Storytelling

+ Información Gratis

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

Curso en Marketing Nutricional y Storytelling

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El sector de la nutrición está en constante transformación adaptándose a las nuevas tendencias en alimentación de las personas. Las empresas compiten ferozmente por desarrollar aquellos productos que no solo respondan a los estándares de calidad exigidos por el consumidor, sino que cuenten con un diseño adecuado y una estrategia de marketing diferenciada que logre posicionar estos por encima de la competencia. En este Curso sobre Marketing Nutricional y Storytelling descubrirás las principales estrategias que se aplican para que las empresas del sector mejoren su posicionamiento y ventas, convirtiéndote en un especialista del sector. INESEM te ofrece un sistema de formación online, flexible, actualizada, innovadora y apoyada por un equipo docente especializado y cercano.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

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

objetivos

- Comprender la importancia del marketing nutricional e identificar las principales tendencias.
- Diseñar las principales líneas de actuación de un plan de marketing.
- Aplicar el neuromarketing y las neuroventas.
- Determinar el envasado, etiquetado, diseño y packaging de un producto.
- Aplicar el storytelling con fin de promocionar y comercializar productos alimenticios.
- Incorporar los influencers a la estrategia de marketing nutricional.

para qué te prepara

Este Curso Online en Marketing Nutricional y Storytelling te prepara para convertirte en un profesional del marketing dentro del sector de la alimentación. Aprenderás las diferentes estrategias de marketing, y elementos de este, con un especial enfoque en el arte de contar historias. Técnica clave para el éxito de muchas empresas del sector a la hora de no solo vender, sino de generar un recuerdo memorable en la mente del consumidor.

salidas laborales

Este Curso Online en Marketing Nutricional y Storytelling te ofrece los conocimientos y habilidades necesarias para promocionar tu propia cartera de productos de alimentación. Con esta formación además podrás aspirar a cualquier puesto relacionado con marketing y ventas dentro de la empresa de alimentación, convirtiéndote en una figura clave para esta.

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 'Marketing Nutricional y Storytelling'



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. MARKETING NUTRICIONAL Y TENDENCIAS

1. Marketing nutricional
2. Alimentación convencional
3. Alimentación funcional y deportiva
4. Alimentación emocional
5. Alimentación vegana y vegetariana
6. Alimentación bio
7. Realfooding
8. Nutriscore

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
2. Determinación de la cartera de productos
3. Gestión estratégica de precios
4. Canales de comercialización
5. Comunicación e imagen de negocio
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEUROMARKETING MIX Y NEUROVENTAS

1. Las 4 Ps en el neuromarketing
2. Fundamentos y metodología de la neuroventa
3. La neurocomunicación en la venta
4. Estrategias producto servicio
5. Packaging y neuromarketing
6. Factor precio en neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ENVASADO Y ETIQUETADO DE ALIMENTOS

1. Sistemas de envasado
2. Etiquetado de los productos
3. Etiquetado y nutrición, ¿sabemos lo que comemos?

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNCIONES DEL PACKAGING

1. Funciones
2. Función de conservación (hermetismo, transpiración, durabilidad)
3. Función de protección
4. Almacenamiento
5. Transporte
6. Información
7. Exposición (marketing, merchandising)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTUDIO DE UNA PROPUESTA

1. Presupuesto previo
2. Breafing operativo
3. Investigación de campo
4. El producto
5. Elementos básicos Embalaje primario, secundario, terciario
6. Orientación al mercado/cliente (mostrador, lineal, expositor)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO

1. Morfología (posibilidades)
2. Genérico/personalizado
3. Naming/Marca/imagen
4. Componentes visuales
5. Estética, innovación y tendencias
6. Herramientas de diseño Apoyo CAD/CAM/CAE

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ECODISEÑO DE ENVASES Y EMBALAJES

1. Evaluación del impacto ambiental de un envase
2. Criterios de ecodiseño de envases
3. Reducción de peso y volumen
4. Reutilización de materiales reciclados
5. Reutilización de envases
6. Reciclabilidad
7. Productos ecológicos y diseño de sus envases

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL PODER DE LA HISTORIA

1. Orígenes e influencias del género narrativo
2. Fundamentos del género narrativo. Aproximaciones teóricas
3. Aprender a contar una historia
4. Elementos del storytelling

UNIDAD DIDÁCTICA 10. TÉCNICAS NARRATIVAS EN LA PRODUCCIÓN DE HISTORIAS

1. La trama
2. Elaboración de personajes
3. Acción y descripción
4. Tiempos y espacios
5. Conflictos y diálogos

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HERRAMIENTAS PARA LA ELABORACIÓN DE STORYTELLING

1. Introducción general a la elaboración del storytelling digital
2. ThingLink
3. Taggstar
4. PicLits
5. ZooBurst
6. Story Bird
7. Storify

UNIDAD DIDÁCTICA 12. STORYTELLING VISUAL

1. Mapas mentales y animaciones
2. Infografías
3. La postfotografía
4. El video colaborativo

UNIDAD DIDÁCTICA 13. INFLUENCERS, MARCAS Y CAMPAÑAS

1. Panorama actual del marketing de influencia
2. Beneficios del marketing de influencia para la empresa anunciante
3. Influencers y marcas, ¿Cuál es el tuyo?
4. Casos de éxito
5. Perspectivas de futuro