



INESEM

BUSINESS SCHOOL

UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera

+ Información Gratis

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

UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera

duración total: 80 horas

horas teleformación: 56 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En el ámbito del Comercio y Marketing, es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para comercializar servicios de transporte por carretera, concretamente atendiendo al marketing de la actividad de transporte por carretera.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Definir las variables y fuentes de información fiables a considerar en la investigación y estudios de mercados de servicios de transporte por carretera, tanto interior como internacional.
- Aplicar técnicas de captación y venta, adaptadas a las situaciones comerciales más habituales con distintos tipos de clientes de servicios de transporte por carretera.
- Definir acciones de marketing y promoción a partir de las variables de marketing mix adaptándolas a distintos tipos de servicios de transporte y distintos tipos de clientes.

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de la Unidad Formativa UF2225 Marketing de la actividad de transporte por carretera, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en ella incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional en el ámbito público y privado, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, organizando y gestionando la actividad del transporte por carretera, en empresas de transporte, operadores logísticos, agencias de carga, transitorios u otras actividades anexas al transporte por carretera, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y la comunicación.

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 'UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera'



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

programa formativo**UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE POR CARRETERA**
UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
 - 1.- Oferta y demanda de servicios de transporte.
 - 2.- Indicadores básicos de información empresarial.
3. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y
4. Clientes en el transporte por carretera:
 - 1.- Caracterización general de los principales tipos de clientes.
 - 2.- Clientes en el sector viajeros.
 - 3.- Clientes en el sector mercancías.
5. Asociaciones profesionales de transporte.
 - 1.- Principales funciones y actividades.
6. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
 - 1.- Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor.
 - 2.- Transporte interior e internacional.
 - 3.- Transportes exentos.
 - 4.- Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO.

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:
 - 1.- Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
 - 2.- Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado.
 - 3.- Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas.
2. Fuentes de información comercial y del sector:
 - 1.- Definición de información y toma de decisiones empresariales.
 - 2.- Observatorios del sector.
 - 3.- Estudios.
 - 4.- Revistas especializadas.
 - 5.- Asociaciones profesionales de transporte.
3. Análisis de la información de mercados:
 - 1.- Técnicas de investigación de mercados.
 - 2.- Prospección de clientes.
 - 3.- Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera.
4. Segmentación de clientes en el mercado de transporte.
 - 1.- Concepto de segmento y nicho de mercado.
 - 2.- Cuota de mercado.
 - 3.- Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera.
5. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector.
 - 1.- Técnicas de muestreo.
 - 2.- Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
 - 3.- Presentación e interpretación de resultados.
 - 4.- Aplicación de herramientas informáticas.
6. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal.
 - 1.- Elementos de los planes.

- 2.- Selección de objetivos.
- 3.- Determinación de acciones.
- 4.- Evaluación de alternativas.
- 5.- Planificación y dirección comercial estratégica.
- 6.- Plan de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1.El marketing de servicios:

- 1.- Concepto y utilidad para las empresas.
- 2.- El plan de marketing.
- 3.- Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.

2.Política de producto:

- 1.- Concepto: el servicio de transporte.
- 2.- Tipos de servicios de transporte.
- 3.- Caracterización de la política de producto.
- 4.- Posicionamiento del producto.
- 5.- Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente.

3.Política de precio:

- 1.- El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc.
- 2.- Escandalo de costes.
- 3.- Márgenes comerciales.
- 4.- Descuentos.
- 5.- Impuestos.

4.Política de distribución

- 1.- Concepto en el servicio de transporte.
- 2.- La red de venta interna y externa.

5.Política de comunicación o publicidad.

- 1.- Determinación del público objetivo.
- 2.- Elementos de comunicación y promoción.
- 3.- Medios publicitarios y soportes.
- 4.- Contenido del mensaje.
- 5.- Las relaciones públicas y la promoción de ventas.

6.Redacción y presentación del plan de marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1.Promoción del servicio de transporte:

- 1.- Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales.
- 2.- Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
- 3.- Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector.
- 4.- Gestión de las relaciones con clientes.

2.Captación de clientes:

- 1.- Fases del proceso de captación.
- 2.- La planificación de la visita comercial.

3.La visita comercial:

- 1.- Contacto.
- 2.- Venta.
- 3.- Negociación y postventa.

4.Argumentación comercial y refutación de objeciones.

5.Técnicas de comunicación comercial con clientes.

- 1.- Elementos de comunicación verbal y no verbal.
- 2.- Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes.
- 3.- Presentación comercial de servicios de transporte por carretera.

6. Acciones de marketing directo:

- 1.- Diferentes acciones de marketing on line y off line.
- 2.- Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.

7. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera.

- 1.- B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.

8. Costes de las acciones de comercialización y promoción.

- 1.- Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales.