



## Curso de Marketing, Comunicación y Ventas

### OBJETIVOS

Establecer las pautas oportunas para la gestión del marketing digital y promocional, prestando especial interés a la política de precios y productos, una adecuada distribución comercial y una eficaz comunicación y publicidad. Se formara al alumno en redes sociales, la eficacia de esta y de cómo medir los resultados

### TEMARIO

#### **Habilidades Directivas**

Estilos de Dirección  
Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones.  
Gestión del cambio. Gestión de conflictos.  
Negociación

#### **Responsabilidad Social Corporativa**

¿Qué es la RSC?  
Medidas políticas y legislación  
Herramientas de RSC  
La RSC en la empresa

#### **Protocolo Internacional**

Introducción al protocolo internacional de los negocios  
Habilidades protocolarias y de comunicación  
Negociación en el contexto internacional

#### **Marketing y ventas**

El marketing dentro de la estrategia empresarial  
El marketing y la dirección comercial de una empresa  
Investigación comercial y segmentación  
Políticas de producto y precios  
Política de distribución comercial  
Política de comunicación  
Organización de ventas y plan de marketing  
Aplicaciones del marketing

#### **Negociación comercial**

La negociación comercial: el negociador  
El proceso de la negociación comercial  
Desarrollo de la negociación

#### **Social Media**

Introducción a la Web 2.0,  
Social Media Gestor de Comunidad o Community Manager  
Redes Sociales: Tipos y usos (I)  
Redes Sociales: Tipos y usos (II)  
Generación de contenidos.

Creación de blogs  
Herramientas para la medición de las Redes Sociales  
Estrategias para actuar con éxito en Social Media  
Analítica: Medición e interpretación de resultados  
¿Qué es SEO?

## **METODOLOGÍA**

Nuestra metodología elearning permite crear un entorno de aprendizaje que el propio alumno podrá autogestionar y adaptar a sus necesidades, siendo este un modelo completamente flexible. La versatilidad de recursos pedagógicos unidos a la amigabilidad del Campus, hacen de nuestra Escuela y del Grupo SLG Formación, la mejor opción para tu desarrollo formativo y profesional para aquellos alumnos que necesitan ir adaptando el proceso a sus necesidades, sin depender de horarios, plazos ni nada que impida la total adaptación del programa a sus necesidades.

Aunque el alumno no esté sometido a la rigidez de horarios y clases, si contará con un acompañamiento, su Coordinador, que lo guiará durante su proceso formativo para poder resolver cada cuestión.

## **SALIDAS LABORALES**

El Product Manager.

Director de **ventas**.

Community Manager y Social Media Manager.

CRM Manager

Trafficker.

Desarrollador de negocio

## **Nuestros recursos metodológicos:**

Planificación formativa de que hacer durante el Máster para un correcto desarrollo.

Vídeos grabados didácticos del profesorado sobre las distintas materias.

Videoconferencias y Master Class en diferido con expertos consagrados en la materia

Manuales con el contenido de cada materia

Foros de debate temáticos

Pruebas de evaluación online

## **CREDITOS**

Créditos: 11 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)

Titulación: Escuela Politécnica Internacional SLG

Universidad Antonio de Nebrija (80 euros de tasas)

