



Curso de Marketing Estratégico en la Empresa

OBJETIVOS

Abordar de forma específica los distintos aspectos relacionados con el marketing estratégico. Saber realizar desde los estudios previos de la situación del producto, análisis de mercado o el comportamiento del consumidor hasta capacitar al alumnado con habilidades directivas y otros conocimientos que le serán útiles en su gestión empresarial.

TEMARIO

Marketing estratégico

Fundamentos del marketing estratégico

Diferenciación competitiva y estrategias de ciclo de vida del producto

Posicionamiento

Marketing internacional

Análisis de mercados

Sistemas de marketing, demanda del consumidor y análisis de mercado

Análisis de los mercados empresariales y comportamiento del comprador

Segmentación del mercado y selección del público objetivo

La investigación de mercados

Técnicas de investigación

Análisis y presentación de los datos

Fundamentos de Marketing

Políticas de producto y precios

Política de distribución comercial

Política de comunicación

Organización de ventas y plan de marketing

Aplicaciones del marketing

Habilidades directivas

Estilos de Dirección

Gestión de reuniones.

Delegación. Toma de decisiones.

Gestión del cambio.

Gestión de conflictos. Negociación

Branding personal

Autoconocimiento e identificación de nuestro target

Planificación de una campaña de personal branding

Desarrollo de la marca personal y la reputación digital

Gestión de relaciones en redes

Mobile Media

Geolocalización

METODOLOGÍA

Nuestra metodología de aprendizaje 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

Director de Marketing
Digital Marketing Manager
Director Comercial
Brand Manager
Product Manager
Category Manager
Key Account Manager
Responsable de Trade Marketing
Director de Publicidad
Social Media Manager
Planner Estratégico
Consultor de Marketing
Responsable de e-Commerce
Empresarios y emprendedores

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)

