



## Curso de Marketing y RRHH

### OBJETIVOS

Dotar al alumnado de habilidades directivas, de conocimientos necesarios para una buena toma de decisiones y capacitarlo para gestionar los conflictos en la empresa, seleccionar y formar al personal, realizar una adecuada estructura organizativa capacitar al alumno de los conocimientos necesarios para llevar a cabo una buen plan de marketing y ventas, política de productos y precios, todo lo que conlleva el proceso de la negociación comercial, la importancia de las redes sociales hoy en día, estrategias y saber cómo evaluar los resultados.

### TEMARIO

#### **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

#### **Estrategia de marketing digital**

Fundamentos del marketing online  
Estrategias competitivas en el entorno global y digital  
Plan de Marketing digital  
Segmentación del público objetivo en internet  
Herramientas de comunicación digital  
Plan de comunicación y promoción en internet  
Plan de Social Media. Integración en el Plan de comunicación.  
Métricas digitales  
Análisis de la rentabilidad (ROI)

#### **Habilidades directivas**

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

## **Dirección de RR.HH.**

Selección

Formación

Retribución

Motivación

Comunicación.

Gestión del conocimiento

Estructura organizativa.

## **Responsabilidad social corporativa**

¿Qué es la RSC?

Medidas políticas y legislación

Herramientas de RSC

La RSC en la empresa

## **METODOLOGÍA**

Nuestra metodología elearning permite crear un entorno de aprendizaje que el propio alumn@ 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**

Consultor. Es uno de los puestos más habituales. ...

Investigador de mercados. Su función es **estudiar** el mercado local o internacional para poder predecir el éxito o el fracaso de un determinado producto, servicio o campaña. ...

Product Manager. ...

Experto SEO. ...

Experto SEM. ...

Community Manage

Director Recursos Humanos

## **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: 12 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)

Titulación: Escuela Politécnica Internacional SLG

Universidad Antonio de Nebrija (80 euros de tasas)

