

# GUÍA DE CONTENIDOS

## DIPLOMADO EN MARKETING

DURACIÓN: 200 horas



*"formación a tu alcance"*



# MÓDULOS:

1. MARKETING EN LA PYME
2. PUBLICIDAD EN LA PYME
3. PLAN DE MARKETING
4. ANÁLISIS DE MERCADOS
5. MARKETING DIGITAL
6. MARKETING ESTRATÉGICO
7. MARKETING PROMOCIONAL
8. TELEMARKETING
9. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO Y PRESENTACIÓN AL CLIENTE
10. PROMOCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
11. COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

# CONTENIDOS:

## 1. MARKETING EN LA PYME

- El marketing.
- Determinantes del Marketing
- Instrumentos del marketing I
- Instrumentos del Marketing II
- La dirección de marketing.
- Planes operativos

## 2. PUBLICIDAD EN LA PYME

- Introducción
- Segmentación del mercado y selección del público objetivo.
- La segmentación de mercados industriales
- El posicionamiento
- Del posicionamiento a la idea vendedora
- La campaña de publicidad
- Mensaje publicitario
- Medios para comunicar el mensaje

## 3. PLAN DE MARKETING

## 4. ANÁLISIS DE MERCADOS

- Sistemas de Marketing, demanda del consumidor y análisis de mercados.
- Análisis de los mercados empresariales y comportamiento del comprador.
- Segmentación del mercado y selección del público objetivo.
- La investigación de mercado y el marketing
- Técnicas de investigación.
- Análisis y presentación de los datos.

## 5. MARKETING DIGITAL

- Introducción al marketing digital.
- Elementos del marketing digital
- Herramientas estratégicas del marketing digital
- La personalización y el marketing digital
- Campañas de comunicación On-Line
- La publicidad On-Line y su eficacia

## 6. MARKETING ESTRATÉGICO

- Fundamentos del marketing estratégico
- Diferenciación competitiva y estrategias de ciclo de vida del producto
- Posicionamiento
- Marketing internacional

## 7. MARKETING PROMOCIONAL

- Introducción al marketing, conceptos y elementos
- Marketing mix
- Distribución y comunicación
- Tipode de promociones
- Objetivos y promociones

- La promoción en el punto de venta
- Relación de las promociones con otras herramientas de comunicación
- Relaciones públicas. Marketing directo y relacional

#### 8. TELEMARKETING

- Conceptos básicos de marketing
- Creación de listas de distribución para captación de clientes
- Programas de fidelización de clientes.
- Realización de estudios sobre clientes potenciales
- Programas de atención al cliente y técnicas de venta
- Mailing a través de internet
- Páginas web en internet
- Marketing en internet

#### 9. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO Y PRESENTACIÓN AL CLIENTE

- Aplicaciones del marketing.
- La comunicación en el pequeño comercio.
- Merchandising.
- La animación en el punto de venta.
- Nociones generales sobre escaparates y escaparatismo.
- La realización del escaparate
- La presentación del producto al cliente

#### 10. PROMOCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Introducción.
- Publicidad
- promoción de ventas
- Merchandising.
- Venta personal
- Publicity
- Relaciones públicas. Marketing directo y relacional

#### 11. COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

- Introducción a la comunicación de marketing.
- Publicidad
- La promoción de ventas. Relaciones Públicas.
- Marketing directo.