

MÁSTER

MÁSTER EN MARKETING CREATIVO Y PUBLICIDAD

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -

MKC016



METODOLOGÍA

Este **Máster en Marketing Creativo y Publicidad** está dirigido a profesionales, técnicos y a todas aquellas personas que estén interesadas en este ámbito profesional.

Este pack de materiales capacitan al alumno para realizar una segmentación del mercado, conocer los factores que influyen en el comportamiento del consumidor, aplicar diferentes tipos de estrategias de posicionamiento y realizar un plan de marketing. Además, conocer las estrategias corporativas dentro de la empresa, aprovechar las oportunidades de innovación derivadas de la globalización, aplicar procesos de innovación en productos y servicios y conocer los aspectos clave sobre la creatividad innovadora.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre la Escuela de Postgrado de Marketing y Comunicación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA



CARGA HORARIA
DE 600H



MODALIDAD
A DISTANCIA



DURACIÓN DE
HASTA UN AÑO



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORÍAS
INDIVIDUALES



IDIOMA
CASTELLANO





IMPORTE TOTAL

VALOR ACTUAL:
~~2480€~~ 620€

PAGO
FRACCIONADO
DISPONIBLE

DIFERENTES
MÉTODOS DE
PAGO

ENVÍO DEL
DIPLOMA
INCLUIDO

RECONOCIMIENTO

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER EN MARKETING CREATIVO Y PUBLICIDAD**”, de la ESCUELA DE POSTGRADO DE MARKETING Y COMUNICACIÓN, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP.

Además, el alumno podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo – DQ y Universidad de CLEA con un reconocimiento de 24 ECTS.



PLAN DE ESTUDIOS

PARTE 1. MARKETING ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING ESTRATÉGICO: CONCEPTOS GENERALES

1. Planificación estratégica: Pasos
2. El rol del marketing dentro de la empresa
3. Situación y estrategias de marketing: Análisis
4. Proceso de orientación al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Requisitos para una segmentación eficaz: Segmentación de mercados de consumo e industriales
3. Estrategias de cobertura del mercado
4. Segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA: PROCESO DE ANÁLISIS

1. Conceptos generales
2. Análisis de la demanda
3. Cuota de mercado de una marca: Análisis de sus componentes
4. Selección y del intercambio de la marca: Los modelos explicativos
5. Los factores que condicionan el atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores que influyen en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Similitudes y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. Etapas del proceso de decisión del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Posicionamiento en el mercado
2. Elementos que forman el posicionamiento
3. Tipos de estrategias de posicionamiento
4. Períodos y mapas de posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN DE LA MARCA Y BRANDING

1. Naturaleza y estructura de marca
2. Valor de marca: Brand equity
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como elemento de comunicación
5. Reputación corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing
2. Procesos en el diseño del Plan de Marketing
3. Tipos de control en la ejecución del Plan de Marketing
4. Fases en el desarrollo del plan de marketing

PARTE 2. DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EMPRESARIAL Y PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO ESTRATÉGICO DE LA INNOVACIÓN

1. La innovación, las personas y la sociedad del conocimiento.
2. Estrategias competitivas.
3. I+D+i.
4. Políticas de apoyo.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INNOVACIÓN EN MERCADOS

1. Oportunidades de innovación derivadas de la globalización.
2. Como Inventar Mercados a través de la Innovación.
3. Nuevos Mercados, nuevas oportunidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Etapas de desarrollo y ciclos de vida.
2. Incorporación al mercado.
3. Metodologías de desarrollo.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INNOVACIÓN EN PROCESOS

1. El proceso de la innovación.
2. Modelos de proceso de innovación.
3. Gestión de innovación.
4. Sistema de innovación.
5. Como reinventar las empresas innovando en procesos.
6. Innovación en Procesos a través de las TIC.
7. El Comercio Electrónico: innovar en los canales de distribución.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA INNOVACIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

1. Innovación en los Procesos de Relación con el Cliente.
2. El cliente que participa en el negocio.
3. Social Media Marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CREATIVIDAD INNOVADORA

1. Pensamiento creativo.
2. Fases de la creatividad.
3. Búsqueda de nuevas ideas.
4. Técnicas de creatividad.
5. Gestión creativa de conflictos.

