

# MARKETING ESTRATÉGICO. BRANDING

## INTRODUCCIÓN

El objetivo que perseguimos es facilitar los conocimientos, técnicas y mejores prácticas de la gestión de marketing comercial, a profesionales capaces de desarrollar las habilidades necesarias para anticiparse y responder con éxito a los retos y oportunidades de negocio que existen en el mercado.

La formación de marketing y comercial se lleva a cabo con la intención de aumentar la productividad, disminuir la rotación del personal, mejorar las relaciones con el cliente y producir una mejor gestión del tiempo y del territorio.

Adquirir las técnicas más actuales y prácticas para desarrollar eficazmente las habilidades directivas, de relación y motivación, y la capacidad de mando que faciliten la óptima dirección de marketing.

## PROGRAMA

MARKETING ESTRATÉGICO 36 horas

Introducción al Marketing Estratégico

Marketing estratégico. Inteligencia, información e investigación en Marketing

Planificación y BSC

El Plan de Marketing

CRM y Gestión de Bases de Datos convertidas en información

Segmentación de mercado y posicionamiento

La investigación comercial y de los mercados

## METODOLOGÍA

Este módulo, integrante de los programas EMID, se identifica por una metodología propia basada en la participación, debate e intercambio de experiencias entre los participantes y el equipo docente, que permanentemente aplican el aprendizaje de cada sesión a la gestión diaria de su entorno profesional.

El participante podrá solicitar tutorías On-Line individuales y hacer consultas específicas que serán respondidas con celeridad por los docentes.

Todos los alumnos participarán de manera activa en la evaluación del curso formando parte de células de evaluación que durante todo el programa mantendrán un feed back continuo con el director del programa, profesorado y equipo de organización.

La metodología utilizada estará fundamentada principalmente por su carácter práctico, activo y participativo, con el fin de lograr en los participantes la adquisición de conocimientos teóricos, técnicos y prácticos, de forma que experimenten y logren conclusiones propias que puedan aplicar en sus empresas.

Los métodos docentes son:

Presentación y profundización conceptual de los contenidos por parte de los profesores.

Ejercitación de los conceptos a través de desarrollo de casos y trabajo en grupo.

Metodología del caso.

Conferencias y debates.

Talleres de "gestión simulada" de casos.

Role plays.

## PARTICIPANTES

Posgraduados que quieran desarrollar y crecer en sus competencias profesionales en la Dirección Comercial. Profesionales interesados en acceder a puestos de responsabilidad en departamentos de marketing y comercial, directivos del área de marketing y comercial y gerentes de pymes que deseen actualizar y/o

contrastar sus conocimientos y experiencias.

Y especialmente, para aquellas personas que, con un nivel cultural medio y experiencia profesional en el campo comercial, han trabajado o trabajan como asesores comerciales y manifiestan interés en promocionarse dentro de la empresa para hacerse cargo de un grupo de ventas, y a quienes ya dirigen un equipo, y requieran perfeccionar sus conocimientos para dominar las técnicas y estrategias del marketing comercial para desarrollar su trabajo con mayor seguridad y rendimiento.

## CLAUSTRO DOCENTE

### **RAFAEL CERA**

Gerente de Proyectos de mejora para organizaciones privadas y públicas, en los sectores de Alta dirección, marketing y RR.HH. Consultor y formador homologado EOI. Formador en escuelas de negocios de reconocido prestigio como ESIC, EOI, ENJ, etc..., formador-coach en empresas privadas. Conferenciante habitual en universidades, asociaciones empresariales, empresas. Buscador de retos profesionales. Articulista de opinión en Emprendedores, Expansión, Baquia, Capital Humano, Marketing+Ventas, RR.HH. digital etc.

### **CARLOS ALBERTO SEGURA I PAÑELLA**

Técnico Superior en Administración y Finanzas por el CEU, Fundación San Pablo en Sevilla. Titulado en Comercio y Miembro de la liga de Comercio Internacional. Estudios de Economía y Gestión en la Facultad Jean Monnet de la Universidad de París. Diploma en Gestión de Políticas Públicas por la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo. Miembro de la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios de Madrid. Profesor de prestigiosas escuelas de negocio de ámbito internacional entre otras. Especialista en Economía, Finanzas y Planificación Estratégica. Director General de BASAMENTO INVERSION, SL, Gerente de INDIO PRODUCCIONES, SL, Director Financiero de VISOVISIÓN, SL y de WIVA TELECOM, SL. Actualmente compagina su actividad empresarial, docente y profesional.

### **CARMEN CAPARRÓS MANZANO**

Experta en Marketing. Master en Comercio Internacional. Licenciada en Económicas y Empresariales por la Universidad de Económicas de Rouen (Francia) y la Universidad de Sevilla. Ex gerente del Grupo Andaluz de Marroquinería SL. Ex asesora comercial de la UPN de Extenda en Moscú así como de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Moscú

## CARACTERÍSTICAS

**Duración:** 36 horas

**Fecha Inicio:** 29 noviembre de 2018

**Fecha Fin:** 22 enero de 2019

**Precio:** 648 euros

El curso tiene una duración de 36 horas lectivas que se impartirán los martes y jueves de 17:00 a 21:00 horas. Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 648,00 euros. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo.

Una vez iniciado el curso se retendrá el 100% del importe del mismo. Consulte condiciones y facilidades de pago.

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos, así como, la modificación del programa, fechas y claustro de

profesores.

## DIPLOMA

Este curso se puede bonificar de acuerdo con el sistema de Formación Continua a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social.

Todos los trámites deben realizarse como máximo 7 días antes del inicio del curso.

**A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del período lectivo, la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.**