

PROGRAMA SUPERIOR EMID DE DIRECCIÓN DE MARKETING

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.

Los alumnos obtendrán una visión global de la Dirección de Marketing, en el marco de las organizaciones actuales, adquiriendo los conocimientos y desarrollando las habilidades que permiten comprender los aspectos clave para el desarrollo de estrategias para la captación de nuevos clientes, la mejora de las relaciones con los clientes actuales y el incremento de la productividad, desafiando a los nuevos competidores.

Este programa especializado, proporciona, así mismo, a los profesionales de las áreas de Marketing y Comercial los conocimientos y técnicas más actuales, que les permitan una mejor cualificación y un mayor recorrido profesional dentro de la organización, desarrollando eficazmente las habilidades directivas, de relación y motivación, y la capacidad de mando que faciliten la óptima dirección de marketing.

PROGRAMA

Programa Superior Emid en Dirección de Marketing 255 horas

PRINCIPIOS y VALORES DEL MARKETING 20 horas

Presentación y Conceptos

Los Fundamentos del Marketing

Análisis Interno y Externo de la empresa

Dirección Estratégica

MARKETING ESTRATÉGICO 36 horas

Introducción al Marketing Estratégico

Marketing estatégico.

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

MARKETING OPERATIVO 32 horas

Política de Productos

Política de Precios

Sistemas de Distribución y Retail

Promoción y Publicidad

Campañas de Marketing

MARKETING DIGITAL: NEGOCIO DIGITAL 48 horas

Redes Sociales para entornos de Gestión Comercial y Marketing

Taller:

Plan de Negocio y Estrategia Digital

Desarrollo de Negocio e-commerce

Social Media, analítica y marketing de contenidos

Marketing on line

Monitorización, herramientas y Big data

Marketing Relacional y Trade Marketing

Análisis de la Competencia

MARKETING EXPERIENCIAL 16 horas

Marketing de Experiencias y Fidelización
Marketing Emocional y el Plan de Marketing
Nuevos Perfiles de Clientes y nuevos hábitos de consumo
Psicología de la actividad comercial y marketing: El Neuromarketing
MARKETING INTERNACIONAL 28 horas
Marketing Internacional
Mercados Internacionales
Comercio Exterior
Branding
GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL MARKETING 15 horas
Economía y Finanzas para no financieros
Presupuestos de Gestión
HABILIDADES PERSONALES, PROFESIONALES Y DIRECTIVAS 60 horas
Creatividad
Trabajo en Equipo
Motivación del equipo de ventas
Estilos de Dirección y Emprendimiento
Desarrollo del Talento Personal para la excelencia profesional
Cultura y Responsabilidad Social Corporativa
VISITAS
MASTER CLASS

METODOLOGÍA

Los programas EMID se identifican 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 la 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 entornos laborales.

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 de Marketing.

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 del marketing y 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

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.

ANTONIO ALFONSO BORRALLO

Licenciado en Psicología. Master Executive en Economía y Dirección de Empresas, Instituto San Telmo. Master en Gestión de Recursos Humanos. Socio-Fundador de Desarrollo de Nuevas Iniciativas.

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.

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.

JOSÉ LUÍS PASTOR

International Speaker. Fundador y director general de Rethink Marketing, Mallmark y A Million Monkeys. Compañías dedicadas al marketing estratégico, retail marketing y tecnología para plataformas de cooperación y co-creación en redes sociales.

LAURA CHICA

Licenciada en Psicología. Especializada en psicología positiva, desarrollo del talento, formación, asesoramiento y coaching educativo, personal y ejecutivo. Docente en: MBA ESESA Málaga, MBA Cámara Comercio Sevilla-DAF, MBA ESCO Granada, Master Comercio Internacional Cámara Almería, Master RRHH Universidad de Málaga, Escuela de Ventas Hiágora, Curso Dirección comercial y Ventas. Organizadora del evento #muevetutalento www.muevetutalento.com, además de #CafeandJobs en Málaga, PinkSlipParty, y #malagasemueve con @Walnuters. Miembro del equipo de comunicación y de Redes Sociales de AECOP España (Asociación española de Coaching Organizacional y Ejecutivo).

MANUEL GARCÍA PALOMO

Licenciado en Psicología Universidad de Sevilla, Master en Gestión de Recursos Humanos, Gerente de Desarrollo Directivo de Aira Psicología y Empresa y Vicepresidente de AECOP

ROSA LEONOR RUIZ DE LA ROSA

Licenciada en Psicología. Consultora de formación para empresas. Asesora en Formación y Empleo para Administraciones Públicas. Consultora In Company y Directora Académica del Master de Dirección de Marketing y Estrategia Comercial de la Cámara de Comercio de Sevilla. Colaboradora habitual de GAESA (Gabinete Andaluz de Estudios y Actividades S.L.). Directora académica del Curso-Master de Asesor de

Comunicación e Imagen de la C.E.A. (Confederación de Empresarios de Andalucía).

RAFAEL BENÍTEZ MORENO

Docente de los grados de Publicidad y Periodismo de la Universidad de Sevilla en el Campus Universitario EUSA. Responsable de Agencia en Walnuters. Director de Proyectos en MBA Postgrado. Coordinador de Sevilla Joven Compite. Educación Master de Dirección y Organización en Recursos Humanos Licenciatura de Psicología

RAFAEL VARGAS

Ingeniero en Informática especialista en comercio electrónico. Socio fundador y director ejecutivo de Selectomer TIC, consultora especialista en comercio electrónico y creadora de la plataforma de gestión de la identidad online preferya.com. Colaborador, traductor y formador PrestaShop.

JUAN MANUEL SANTOS

Executive MBA por IESE. Enseñanza Superior Militar (Artilería), Diplomado en Sistemas Radar y de Guiado Antiaéreo. Coach ejecutivo y de equipos certificado por AECOP EMCC. Ha desempeñado la función de Responsable de Gestión del Talento, Formación y Desarrollo para Europa, Oriente Próximo y Norte de África en UTI WorldWide, compañía global de gestión de la cadena de suministros.

Durante los últimos 25 años ha desempeñado funciones de Dirección (General, Financiera, Ventas, Operaciones y Recursos Humanos) en empresas multinacionales en el sector del Comercio Exterior y la Gestión de la Cadena de Suministros, suministrando a clientes como Samsonite, FORD, Grupo VIPS o Ministerio de Defensa. Representante para Europa y Oriente Medio de la Fundación "Delivering Better Lives"

CARACTERÍSTICAS

Duración: 255 horas

Fecha Inicio: 13 noviembre de 2018

Fecha Fin: 25 junio de 2019

Precio: 4.590 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 1.690,00 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

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.

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.