

## Marketing Empresarial

*Aprende marketing y como aplicarlo en tu puesto de trabajo*

Curso de introducción a los conocimientos básico para iniciarse en el mundo del Marketing Empresarial.

### Aprendizajes

- Adquirir herramientas básicas para elaborar una planificación estratégica.
- Conocer los principios fundamentales del marketing.
- Aprender acerca del concepto de Marketing Relacional.

### Dirigido a:

- Profesionales y responsables de departamento que deben aplicar técnicas de marketing en sus procesos y actividades

1

### Duración:

60 horas durante 8 semanas.

### Programa del curso

Los contenidos que se imparten en este curso son:

#### 1. La planificación estratégica.

- Piense estratégicamente
- Piense en la competencia / la inversión de la pirámide.
- Oriente la acción a los resultados
- Salga a comprar y a vender

#### 2. La toma eficaz de decisiones.

- Conoce cómo piensa el otro
- El proceso de toma de decisiones

- Resolución de conflictos.
3. Marketing para microempresas.
    - Principios fundamentales del marketing
    - Prever la reacción del mercado
    - Generar nuevos canales de comercialización
  4. Marketing relacional.
    - Cultivar la relación con el cliente
    - Aprender de sus clientes
    - Fidelice emotivamente a los clientes

### Metodología

Acceso al aula virtual durante 8 semanas, con una distribución aproximada de 10 horas semanales (2 horas diarias de lunes a viernes), combinando acceso a material multimedia, participación en foros y debates, y elaboración de actividades.

2

Al tratarse de una acción formativa en modalidad teleformación, el participante, para el desarrollo de la misma, necesita únicamente un ordenador o dispositivo multimedia. De esta forma no es necesario que el alumno se desplace a ningún centro, realizando la actividad a través del aula virtual.

### Programación

#### Semanas 1 y 2:

1. La planificación estratégica.
  - Piense estratégicamente
  - Piense en la competencia / la inversión de la pirámide.
  - Oriente la acción a los resultados

- Salga a comprar y a vender
- Examen de Evaluación de la Unidad.

#### Semanas 3 y 4:

#### 2. La toma eficaz de decisiones.

- Conoce cómo piensa el otro
- El proceso de toma de decisiones
- Resolución de conflictos.
- Examen de Evaluación de la Unidad.

#### Semanas 5 y 6:

#### 3. Marketing para microempresas.

- Principios fundamentales del marketing
- Prever la reacción del mercado
- Generar nuevos canales de comercialización
- Examen de Evaluación de la Unidad.

### Semanas 7 y 8:

#### 4. Marketing relacional.

- Cultivar la relación con el cliente
- Aprender de sus clientes
- Fidelice emotivamente a los clientes
- Examen de Evaluación de la Unidad.

Prueba de Evaluación Final.

### **Certificados**

Certificado de aprovechamiento de CEOE Formación