



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Course in Market Research and Consumer Behavior





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Más de un

90%

tasa de
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Leaders driving change
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Acreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



Protección al
Comprador

Ver en la web

Course in Market Research and Consumer Behavior



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Degree Issued and Endorsed by INESEM Business School. "Non-Official Education and Not Leading to the Award of an Official Degree or Certificate of Professionalism".

Aplicar los recursos humanos y materiales necesarios para la impartición de acciones formativas



INESEM BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica





Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 404/98)

Ver en la web

Descripción

Are you ready to dive into the dynamic world of market research and consumer behavior? The Course in Market Research and Consumer Behavior is your gateway to understanding the ever-evolving market landscape, where consumer preferences and digital marketing strategies are in constant flux. As businesses strive to keep pace with these changes, the demand for skilled professionals who can analyze market trends and consumer psychology is skyrocketing. This course equips you with essential skills, from defining relevant markets and segmenting them to mastering digital marketing plans and understanding consumer psychology. By enrolling, you'll gain insights into customer engagement and purchase behavior analysis, positioning yourself at the forefront of the industry. In today's competitive job market, having expertise in these areas is invaluable. Join us to transform your career and become a sought-after expert in market research and consumer behavior!

Objetivos

- Understand the market definition and delimitation.
- Analyze market segmentation strategies effectively.
- Identify and select accurate market information sources.
- Explore the integration of market research in marketing.
- Comprehend marketing's role in business management.
- Investigate digital marketing's effect on commercial research.
- Develop a digital marketing plan for strategic purposes.

A quién va dirigido

The Course in Market Research and Consumer Behavior is designed for professionals and graduates in the field seeking to enhance or update their understanding of market dynamics. Ideal for those interested in market segmentation, digital marketing strategies, consumer psychology, and customer engagement, this course provides insights into modern marketing practices without requiring advanced expertise.

Para qué te prepara

This course equips you to navigate the complexities of market research and consumer behavior. You'll learn to define and segment markets, select appropriate information sources, and apply market research to enhance marketing strategies. Additionally, you'll explore the role of digital marketing and develop effective digital marketing plans. With insights into consumer psychology and behavior, you'll be able to engage customers effectively and analyze purchase patterns, driving strategic business decisions.

Salidas laborales

- Market Research Analyst - Consumer Insights Specialist - Digital Marketing Strategist - Customer Engagement Manager - Behavioral Data Analyst - Segmentation Analyst - Product Development Consultant - Brand Strategist - Market Trends Analyst - E-commerce Analyst - User Experience Researcher - Advertising Analyst

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIT 1. DEFINITION AND DELIMITATION OF THE RELEVANT MARKET

1. The organizational environment
 1. - Microenvironment or specific environment
 2. - Macroenvironment or generic environment
2. The market: concept and delimitation
 1. - Market classification
3. The consumer goods market
 1. - Market for non-durable or consumable goods
 2. - Market for durable goods
4. The industrial market
 1. - Characteristics of the industrial market
5. The services market
 1. - Distinctive characteristics of services
 2. - Specific strategies for services

UNIT 2. MARKET SEGMENTATION

1. The Importance of market segmentation in organizational strategy
 1. - Benefits of market segmentation
 2. - Practical implications of segmentation for businesses
 3. - Key considerations
2. Criteria for segmenting consumer and industrial markets: Requirements for effective segmentation
 1. - Consumer markets
 2. - Industrial markets
 3. - Requirements for useful segmentation
3. Market coverage strategies
 1. - Additional coverage strategies
4. Market segmentation techniques: A priori and a posteriori approaches
 1. - Belson's method
 2. - Sonsquit and Morgan's method
 3. - Chi-square method

UNIT 3. SELECTION OF MARKET INFORMATION SOURCES

1. Types of market information
 1. - Internal and external information
 2. - Qualitative and quantitative information
 3. - Primary and secondary information
2. Description and characteristics of key systems for collecting qualitative primary data
 1. - In-depth interviews
 2. - Focus groups
 3. - Creativity techniques
 4. - Observation

3. Description and characteristics of key systems for collecting quantitative primary data
 1. - Surveys
 2. - Panels
4. Secondary information sources for domestic and international markets
 1. - Specialized databases on domestic and international markets
 2. - Public sources of external secondary information
 3. - Desk research
5. Procedures to meet criteria for selecting information sources and data
 1. - Procedures to ensure the reliability, accuracy, and cost-effectiveness of sources and data used by the MIS
 2. - Cost and time calculation for primary and secondary data collection activities

UNIT 4. MARKET RESEARCH AND MARKETING

1. Components of a marketing information system
 1. - Elements of the marketing information system
2. Concept, objectives, and applications of market research
 1. - Definition
 2. - Objectives
 3. - Applications
3. Methodology for conducting a market research study
 1. - Planning the research
 2. - Designing the research
 3. - Implementing the research

UNIT 5. THE ROLE OF MARKETING IN THE ECONOMIC SYSTEM AND BUSINESS MANAGEMENT

1. Evolution of the concept and scope of marketing: exchange as the defining criterion for marketing
 1. - The concept of marketing
 2. - Definitions of marketing
 3. - The scope of marketing
2. The role of marketing in the economic system
3. Marketing as a business philosophy or culture: The evolving role of marketing within organizations and current trends
 1. - Consumer or customer orientation
 2. - Competitor orientation
 3. - Internal orientation
 4. - Relationship Marketing
4. Marketing and strategic management
 1. - Functions of strategic marketing
 2. - Functions of operational marketing

UNIT 6. MARKET RESEARCH IN DIGITAL MARKETING

1. Digital Marketing vs. Traditional marketing
2. Market research in digital marketing
 1. - Surveys
 2. - Virtual communities

- 3. - Activity logs
- 4. - Online panels
- 3. Integration of the internet into marketing strategies
 - 1. - Introduction
 - 2. - Takeoff
 - 3. - Launch of online sales
 - 4. - Full integration
- 4. Digital Marketing Strategy
- 5. Strategic Internet Marketing

UNIT 7. THE DIGITAL MARKETING PLAN

- 1. The digital marketing plan
- 2. Competitor analysis
- 3. Demand analysis
- 4. SWOT Analysis: The current situation
- 5. Objectives and Strategies of the Digital Marketing Plan
- 6. Core strategies: Segmentation, positioning, competitive, and growth strategies
- 7. Brand positioning and image
- 8. User acquisition and retention
- 9. Integration of the digital marketing plan into the company's marketing strategy

UNIT 8. PSYCHOLOGY OF RETAIL SPACES AND CONSUMER BEHAVIOR

- 1. Principles and criteria for sales floor layout
 - 1. - Commercial criteria
 - 2. - Space optimization
 - 3. - Product complementarity
- 2. Store design
 - 1. - Placement of key sections
 - 2. - Cold zones and hot zones in a store
- 3. Human resources management at the point of sale
- 4. Key tools for understanding consumer behavior
 - 1. - Quantitative: consumer panels, distribution panels
 - 2. - Qualitative: geotypes
- 5. Consumer behavior at the point of sale
 - 1. - Purchase behavior
 - 2. - Irrational purchase behavior

UNIT 9. PURCHASING PSYCHOLOGY AND CONSUMER PSYCHOLOGY

- 1. Psychological factors influencing consumer behavior
- 2. Client psychology

UNIT 10. CONSUMER BEHAVIOR

- 1. Factors influencing consumer behavior
 - 1. - Internal Determinants
 - 2. - External Determinants

2. Culture in consumer behavior
3. Cultural values: similarities and differences
4. Sociological factors in consumption
 1. - Social classes
 2. - Social groups and reference groups
 3. - Family and consumer decision making
 4. - Personal factors
5. The consumer decision-making process

UNIT 11. CUSTOMER ENGAGEMENT AND PURCHASING BEHAVIOR ANALYSIS

1. Customer lifecycle
2. Study of purchasing behavior: Customer purchase and consumption cycle
3. Zero Moment of Truth
4. Customer loyalty strategies
 1. - Loyalty cards
 2. - Relationship marketing
 3. - Promotions

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web

