



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

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 EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



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

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova 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 EUROINNOVA

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 Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova 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

Euroinnova 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. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. 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**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa



DURACIÓN
200 horas



MODALIDAD
ONLINE



ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas

expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.

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 Externado Consultoría, Certificación Superior del Consejo Consultivo y Servicio de la UNED (C3S - Resolución 6048)

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Descripción

Este Curso de Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa le ofrece una formación especializada en la materia. Con la realización de este Curso de Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa de la Familia Profesional de Marketing y Comunicación y más concretamente del área de conocimiento Marketing y Relaciones Públicas el alumno estudiara los conceptos básicos y específicos de dicha materia. Realiza esta formación y especialícese en Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa.

Objetivos

Identificar los elementos teóricos y prácticos de la gestión de marketing y ventas de una empresa, profundizando en los elementos del marketing mix y en los métodos de trabajo del departamento de marketing, así como afrontar el plan de marketing, su establecimiento, aplicación y control.

A quién va dirigido

Este Curso de Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa está dirigido a todas aquellas personas interesadas en especializarse en dicha materia correspondiente a la Familia Profesional de Marketing y Comunicación y más concretamente del Área de Conocimiento Marketing y Relaciones Públicas y que quieran especializarse en Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa.

Para qué te prepara

Este Curso de Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa le prepara para especializarse en Gestión del Marketing y la Fuerza de Ventas en la Dirección Estratégica de Empresa dentro de la Familia Profesional de Marketing y Comunicación y más concretamente del área de conocimiento Marketing y Relaciones Públicas, todo ello con único objetivo que es: Identificar los elementos teóricos y prácticos de la gestión de marketing y ventas de una empresa, profundizando en los elementos del marketing mix y en los métodos de trabajo del departamento de marketing, así como afrontar el plan de marketing, su establecimiento, aplicación y control.

Salidas laborales

Marketing y Comunicación / Marketing y Relaciones Públicas

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS DE MARKETING. NECESIDAD, DESEO Y DEMANDA

1. Concepto de marketing
2. Necesidades, deseos y demandas
3. Producto
4. Intercambio
5. Mercado
6. La gestión de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Introducción
2. Misión de la empresa
3. Los objetivos corporativos
4. La estrategia corporativa
 1. - La estrategia de crecimiento
 2. - El plan de cartera de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE MARKETING. ANÁLISIS PREVIO

1. Introducción
2. La planificación estratégica de marketing
3. Ventajas de la planificación de marketing
4. El proceso de planificación
 1. - Análisis de las oportunidades del mercado
 2. - Selección del mercado objetivo
 3. - Posicionamiento competitivo
 4. - Desarrollo de los sistemas de marketing
5. Concepto de plan de marketing operativo
6. Características del plan de marketing
7. Posible organización del departamento de marketing
8. Análisis previo de la situación
 1. - Análisis externo
 2. - Análisis interno
9. Elaboración del plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTABLECIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

1. Los objetivos del plan de marketing
2. Objetivos de venta
3. Objetivos de rentabilidad
4. Objetivos de posicionamiento
5. Otros tipos de objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTRATEGIAS DE MARKETING Y MIX DE MARKETING

1. Introducción
2. Tipos de estrategias
 1. - Líder
 2. - Retador
 3. - Seguidor
 4. - Especialista de nicho
3. Estrategias del mix de marketing
 1. - Estrategias de producto o de línea de productos
 2. - Estrategia de precios
 3. - Estrategia de distribución
 4. - Estrategia de promoción y publicidad
4. Programas de marketing
5. Valoración de las estrategias de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PREVISIÓN DE VENTAS. CUOTAS DE VENTAS

1. Introducción
2. Factores a tener en cuenta
3. Características de las previsiones de ventas
4. Métodos cuantitativos Ventajas y desventajas
 1. - Técnicas de series temporales
 2. - Método de regresión lineal
5. Métodos cualitativos
 1. - Previsión de ventas cualitativa Ventajas y desventajas
 2. - Técnicas de evaluación cualitativa
6. Cuotas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SELECCIÓN, MOTIVACIÓN REMUNERACIÓN Y CONTROL DE LA FUERZA DE VENTAS

1. Introducción
2. Funciones de la fuerza de ventas
3. Objetivos de la fuerza de ventas
4. Tamaño de la fuerza de ventas
5. Estructuración de la función de ventas
6. Selección del territorio
7. Reclutamiento y selección de vendedores
 1. - Criterios de selección
 2. - Formación del personal de ventas
 3. - Técnicas de venta
8. Remuneración de la fuerza de ventas
9. Modalidades de remuneración
10. Otros costes de ventas
11. Gestión de la fuerza de ventas
12. Control y evaluación de la fuerza de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PLAN DE MARKETING. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO

1. Presupuestos de marketing

2. Reparto eficiente de recursos
3. Sistemas presupuestarios de marketing
4. Control del presupuesto de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL PLAN DE MARKETING. SEGUIMIENTO Y CONTROL

1. Introducción Control de las actividades de marketing
2. El control del marketing estratégico
3. Evaluación y control del plan de marketing operativo
4. Criterios de control
 1. - Desviaciones en las ventas
 2. - Desviaciones en el beneficio
5. Algunos ratios de control
6. Otros ratios de control

UNIDAD DIDÁCTICA 10. NUEVAS TENDENCIAS DE MARKETING

1. Evolución del marketing: del marketing de producto al marketing de cliente
2. Marketing internacional
3. Turbomarketing
4. Marketing de fidelización
5. Marketing directo moderno (marketing relacional)
6. Marketing virtual
7. Otros tipos de marketing modernos

UNIDAD DIDÁCTICA 11. INTEGRACIÓN DEL MARKETING EN LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

1. Conceptos básicos de dirección estratégica
2. Creación de valor en la empresa
3. Análisis de sectores
4. Recursos y capacidades
5. La ventaja competitiva
6. Estrategia de la corporación
7. La competencia en mercados maduros
8. Los mercados basados en tecnología
9. Nuevas tendencias en el desarrollo estratégico

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



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group