



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova International Online Education

Especialistas en **Formación Online**

SOMOS
**EUROINNOVA
INTERNATIONAL
ONLINE
EDUCATION**



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 estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una escuela de **formación 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.



**CERTIFICACIÓN
EN CALIDAD**

Euroinnova International Online Education es miembro de pleno derecho en la **Comisión Internacional de Educación a Distancia**, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.

www.euroinnova.edu.es



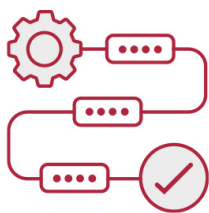
Descubre Euroinnova International Online Education

Nuestros **Valores****ACCESIBILIDAD**

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**HONESTIDAD**

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**PRACTICIDAD**

Formación práctica que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**EMPATÍA**

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

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



DURACIÓN

200 horas



MODALIDAD

Online

CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova International
Online Education



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

Titulación Expedida por
Euroinnova International
Online Education



Titulación Avalada para el
**Desarrollo de las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova International Online Education vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones

que avalan la formación recibida (Euroinnova Internaional Online Education y la Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



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



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

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

MATERIALES DIDÁCTICOS

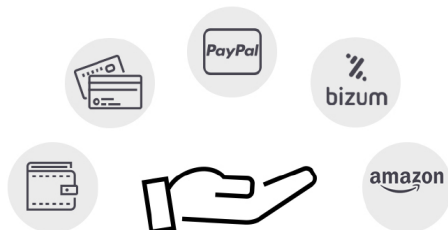
- Manual teórico: Gestión del marketing y la fuerza de ventas en la dirección estratégica de la empresa
- Paquete SCORM: Gestión del marketing y la fuerza de ventas en la dirección estratégica de la empresa



** Envío de material didáctico solamente en España.*

FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos
Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la
garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL **+34 900 831 200**

innovapay

FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Euroinnova posibilita el acceso a la educación mediante la concesión de diferentes becas.

Además de estas ayudas, se ofrecen facilidades económicas y métodos de financiación personalizados **100 % sin intereses.**

15%

BECA
Amigo

20%

BECA
Desempleados

15%

BECA
Emprende

20%

BECA
Antiguos
Alumnos

LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

7 Razones para confiar en Euroinnova

1

NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 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

Las cifras nos avalan

4,7 ★★★★★
2.625 opiniones4,7 ★★★★★
12.842 opiniones8.582
suscriptores5.856
suscriptores

2

NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 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 SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.

EQUIPO DOCENTE
ESPECIALIZADO

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

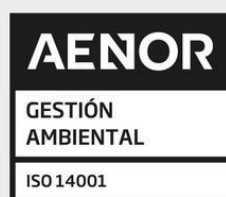


NO ESTARÁS SOLO

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

4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº 9900000169 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 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.



7 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.





EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



CERTIFIED
ASSOCIATE



Programa Formativo

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



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova

International Online Education

Esta es tu Escuela



¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso.

Llamadme gratis

¡Matricularme ya!