



CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

EXPERTO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org



*Conocimiento y distinción
al alcance de todos*

¿Por qué estudiar en Constanza?

- Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.
- Pago Fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.
- Becas Disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.
- Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.
- La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.
- Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.
- Flexibilidad total:** Estudia cuando quieras y desde cualquier punto del mundo. Sólo necesitas una conexión a internet.
- Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.
- Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.





Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- Notas técnicas:** Se trata de documentos donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.
- Video tutoriales:** Se trata de videos introductorios, a modo de resumen y síntesis de cada tema. Todas las explicaciones son ofrecidas por profesores titulares de la escuela.
- Casos prácticos:** Se trata de casos prácticos propios, diseñados por el Departamento Académico de la Escuela, siempre acompañados de su solución.
- Webinars:** Con cierta periodicidad, nuestros alumnos tendrán acceso a conferencias vía online sobre diferentes temas de interés y actualidad, relacionados con el mundo de la empresa y del protocolo impartidas por expertos en la materia.
- Tests acreditativos:** Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? **En Constanza Business & Protocol School** lo tenemos muy claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos **para encontrar o acceder a un mejor trabajo**. Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- **Bolsa de empleo:** Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comienzan a cursar su programa.
- **Job Hunter:** Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.
- **Ferias de empleo:** El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

EXPERTO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Descripción del curso

Este programa es perfecto para aquellos que deseen adquirir los conocimientos más relevantes de Marketing y convertirse en auténticos expertos en este campo. Herramientas como el Marketing Mix, el análisis DAFO, el análisis del entorno o la investigación de mercados así como la gestión de las mismas, dejarán de tener secretos para ti. Sé un experto en Dirección de Marketing de la manera más flexible, cómoda y segura con Constanza Business & Protocol School. La dirección de Marketing de cualquier empresa puede ser tuya.



Teléfono: +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

EXPERTO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Programa del Curso

Módulo 1: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

EL ANÁLISIS PEST

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción al Análisis PEST
5. El análisis PEST
6. Los análisis PESTLE y PESTLEI
7. Utilidades del análisis PEST
8. Variables que conforman el análisis PEST
 - 8.1. Variables Políticas
 - 8.2. Variables Económicas
 - 8.3. Variables Sociales
 - 8.4. Variables Tecnológicas
9. Perfil de compañías que hacen uso de análisis PEST
10. Objetivos del análisis PEST
11. Procedimiento del análisis PEST
12. Ventajas del análisis PEST
13. Desventajas del análisis PEST
14. Conclusiones al análisis PEST
15. Introducción al caso práctico
16. Análisis PEST – Caso práctico 1
17. Solución al caso práctico 1

NEGOCIACIÓN EN UN MUNDO GLOBAL

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. La importancia de la negociación en un mundo global
5. Negociar en Europa
 - 5.1. La negociación en Alemania
 - 5.2. La negociación en Reino Unido
 - 5.3. La negociación en Francia
 - 5.4. La negociación en Italia
 - 5.5. La negociación en España
 - 5.6. La negociación en Rusia
6. Negociar en Hispanoamérica
 - 6.1. La negociación en Brasil
 - 6.2. La negociación en Argentina
 - 6.3. La negociación en Colombia
 - 6.4. La negociación en Chile
 - 6.5. La negociación en México
 - 6.6. La negociación en Panamá
 - 6.7. La negociación en Perú
7. Negociar en Norteamérica
 - 7.1. La negociación en Estados Unidos
 - 7.2. La negociación en Canadá
8. Negociar en Asia
 - 8.1. La negociación en China
 - 8.2. La negociación en India
 - 8.3. La negociación en Japón
 - 8.4. La negociación en Singapur
9. Negociar en Oceanía
 - 9.1. La negociación en Australia
10. Negociar en África

- 10.1 La negociación en Marruecos
- 10.2 La negociación en Sudáfrica
- 11. Conclusión
- 12. Introducción al caso práctico
- 13. Caso práctico 1
- 14. Solución al caso práctico 1

Módulo 2: FUNDAMENTOS DE MARKETING

EL MARKETING EN LA EMPRESA ACTUAL

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Orígenes del Marketing
5. Definición de Marketing
6. El Marketing en la empresa actual
7. ¿Por qué es tan importante el Marketing para la empresa?
8. ¿Dónde se encuadra el marketing en la estrategia empresarial?
9. ¿Por qué el marketing impacta directamente en la cuenta de resultados?
10. La Dirección de Marketing no es la Dirección de Ventas
11. El departamento de marketing eficaz
12. Herramientas básicas de marketing
 - 12.1. Análisis DAFO
 - 12.2. Análisis PEST
 - 12.3. Marketing Mix
13. La evolución del marketing en la actualidad
14. Conclusiones
15. Introducción al caso práctico
16. Caso práctico 1
17. Solución al Caso Práctico 1

CONCEPTOS DE MARKETING

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción
5. Acciones Push y Acciones Pull
6. Advergaming
7. Adwords
8. ATL, BTL y TTL
9. Barrera de entrada
10. Barrera de salida
11. Benchmarking
12. Blog
13. Branding
14. Clientes y consumidores
15. Crecimiento orgánico e inorgánico
16. CRM
17. Cuota de mercado
18. Diversificación
19. Economía de escala
20. In-House
21. Know-How
22. Marketing Mix
23. Marketing Offline

- 24. Marketing Online
- 25. Merchandising
- 26. Nicho de mercado
- 27. Outsourcing
- 28. Plan de Marketing
- 29. Plan de Negocio
- 30. Posicionamiento
- 31. Posicionamiento SEM
- 32. Posicionamiento SEO
- 33. Productos y servicios
- 34. Publicidad
- 35. Público objetivo
- 36. Red social
- 37. Segmentación
- 38. Segmento de mercado
- 39. Stakeholders
- 40. Sistema logístico
- 41. Ventaja competitiva
- 42. Introducción al caso práctico
- 43. Conceptos de marketing – Caso práctico 1
- 44. Solución al caso práctico 1

TIPOS DE MARKETING

- 1.** Agradecimientos
- 2.** ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
- 3.** Declaración de intenciones
- 4.** Introducción a los diferentes tipos de Marketing
- 5.** El marketing aromático
- 6.** Marketing de proximidad
- 7.** Street marketing o marketing callejero
- 8.** Marketing viral
- 9.** Marketing relacional
- 10.** Remarketing
- 11.** Ambient marketing
- 12.** Marketing de guerrilla
- 13.** Marketing de afinidad
- 14.** Marketing de afiliación
- 15.** Marketing de contenidos
- 16.** Product Placement
- 17.** Introducción al marketing sectorial
 - 17.1.** El marketing bancario
 - 17.2.** El marketing financiero
 - 17.3.** El marketing de gran consumo
 - 17.4.** El marketing hospitalario
 - 17.5.** El marketing político
 - 17.6.** El marketing farmacéutico

- 17.7. El marketing industrial
- 17.8. El marketing de seguros
- 18. Marketing digital
- 19. E-mail marketing
- 20. Mobile marketing
- 21. Blended marketing
- 22. Neuromarketing
- 23. Marketing social
- 24. Introducción al Caso Práctico
- 25. Tipos de Marketing - Caso práctico 1
- 26. Solución al caso práctico 1

Módulo 3: HERRAMIENTAS DE MARKETING

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción a la investigación de mercados
5. Qué es la investigación de mercados
6. Para qué se usa la investigación de mercados
7. ¿Qué tipo de información proporciona la investigación de mercados?
8. Utilidades de la investigación de mercados
9. ¿Qué tipos de investigación de mercado existen?
10. La investigación cualitativa y sus tipologías
11. La investigación cuantitativa y sus tipologías
12. ¿De dónde se obtiene la información necesaria para realizar una investigación de mercado?
13. ¿Cuánto cuesta una investigación de mercado?
14. ¿Es cara una investigación de mercado?
15. Algunas compañías de investigación de mercados
16. Un proceso de investigación de mercado
17. Tipos de empresas que realizan investigaciones de mercado
18. Qué hay que saber con respecto al desarrollo de una investigación de mercado
19. La protección de datos en la investigación de mercados
20. Conclusiones

21. Introducción al Caso Práctico
22. La Investigación de Mercados – Caso Práctico 1
23. Solución al caso práctico 1

EL ANÁLISIS DAFO

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción al análisis DAFO
5. Formato del análisis DAFO
6. Para qué sirve el análisis DAFO
7. Fortalezas
8. Debilidades
9. Oportunidades
10. Amenazas
11. Aspectos tácticos del análisis DAFO
12. Valor añadido del análisis DAFO
13. El análisis DAFO y la estrategia de la empresa
14. Ventajas del análisis DAFO
15. Desventajas del análisis DAFO
16. Tipos de empresas que utilizan el análisis DAFO
17. Conclusiones al análisis DAFO
18. Introducción al Caso Práctico
19. Análisis DAFO – Caso práctico 1
20. Solución al caso práctico 1

EL MARKETING MIX

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción al Marketing Mix
5. Los orígenes del Marketing Mix
6. El Marketing Mix y los objetivos de la empresa
7. Las 4 P's del mix de marketing
8. La variable Producto
 - 8.1. La tipología
 - 8.2. La forma y tamaño
 - 8.3. El packaging
9. Estrategias de la política de producto
10. La política de producto en el mercado exterior
11. La variable Precio
 - 10.1. Consideraciones generales de la política de precios
 - 10.2. La gestión del precio en los negocios BTB
 - 10.3. El pasillo de precios
12. Estrategias de la política de precios
13. La política de precios en el mercado exterior
14. La variable Promoción
 - 14.1. Establecimiento de la política de promoción

15. Estrategias de la política de promoción
16. Políticas de promoción en el mercado exterior
17. La variable Distribución o Punto de Venta
18. Estrategias de distribución
19. Políticas de distribución en el mercado exterior
20. Las 7 P's del Mix de Marketing
21. Tipos de Marketing Mix
22. La función del Marketing y las 4 P's
23. Conclusiones
24. Introducción al Caso Práctico
25. El Marketing Mix - Caso práctico 1
26. Solución al caso práctico 1

Formación Complementaria

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.



CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.



CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

¡A qué esperas
para comenzar!