



CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

PROGRAMA PRESENCIAL

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



CONSTANZA

Business & Protocol School

*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 sus 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:** Nos adaptamos a ti ofreciéndote tres modalidades de estudio: Online, Semipresencial y Presencial.
- **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.
- **Clases presenciales:** De carácter mensual para los programas semipresenciales, y todas las semanas de lunes a jueves para los programas en modalidad presencial.





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:** Profesores titulares de la escuela explican los contenidos de los temas en estos videos, a modo de resumen y síntesis.
- **Casos prácticos:** Diseñados por el Departamento Académico de Constanza Business & Protocol School y siempre acompañados de su solución.
- **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.
- **Clases presenciales:** Nuestros alumnos de programas presenciales disfrutan de sesiones presenciales todas las semanas de lunes a jueves.

¿Por qué un Programa Presencial?

Desde Constanza Business & Protocol School somos conscientes de las dificultades de cursar un programa de carácter presencial, tanto por su exigencia académica, como de tiempo, como económica. Por ello, nuestra Escuela ha desarrollado unos programas presenciales que permiten a nuestros alumnos contar con la mejor formación académica, las clases presenciales más completas y actuales, con los mejores profesionales y docentes, y un precio imbatible. Sin duda alguna, los programas presenciales de Constanza Business & Protocol School son los mejores del mercado en relación calidad – precio.

¿Por qué un Programa Presencial en Constanza Business & Protocol School?

- **Clases presenciales con los mejores docentes, siendo todos ellos profesionales en activo de primer nivel**
- **Herramientas informáticas de primer nivel**
- **Contenidos académicos de total actualidad y altísima calidad**
- **Los mejores profesores del mercado, especializados en su campo y con años de experiencia profesional y docente**
- **La mejor relación calidad – precio**

Además, nuestros programas presenciales disponen de unas interesantísimas condiciones de pago, y un ambicioso programa de becas que busca que todos los alumnos puedan optar a esta formación.

Nuestra metodología en los Programas Presenciales se basa en los siguientes pilares:

CAMPUS VIRTUAL + CLASES PRESENCIALES

- **Clases presenciales:**

Todos nuestros Programas Presenciales, Másters, de 12 meses de duración, y Títulos de Experto, de 6 meses de duración, cuentan con clases presenciales de lunes a jueves, lo que supone que nuestros alumnos de programas presenciales cuentan con clases presenciales con profesores de primer nivel, además de un Campus Virtual actualizado y de enorme valor académico, obteniendo así la formación más completa y actualizada, basada en una práctica empresarial real. Los programas presenciales de Constanza Business & Protocol School son la mejor opción para aquellos alumnos que busquen una formación presencial con la mejor relación calidad - precio.

- **Campus virtual:** Estas son las herramientas académicas disponibles en el Campus

- Notas técnicas
- Casos prácticos desarrollados en exclusiva por Constanza Business & Protocol School
- Solución a los casos prácticos desarrollados por nuestros profesores
- Videotutoriales introductorios
- Clases grabadas por nuestros profesores
- Tests acreditativos
- Tutor online

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 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 comiencen 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 School 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.

Acreditaciones



Acuerdos Internacionales



Rankings

Constanza Business & Protocol School se sitúa entre las mejores Escuelas de Negocios en español en el mundo.



EXPERTO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Descripción del curso

Este programa es perfecto para aquellos que deseen adquirir los conocimientos más relevantes en 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.

MARKETING

3750€

PRESENCIAL

15
CRÉDITOS

506
HORAS

6
MESES
ACCESO A
CAMPUS

CLASES
PRESENCIALES
DE LUNES A JUEVES

Teléfono: +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

EXPERTO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Programa del Curso

Módulo 1: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

TEMA 1: 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

TEMA 2: 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

TEMA 1: 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

TEMA 2: 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

TEMA 3: 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

TEMA 1: 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

TEMA 2: 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

TEMA 3: 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
 - 11.1. Consideraciones generales de la política de precios
 - 11.2. La gestión del precio en los negocios BTB
 - 11.3. 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

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 desean 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!*