

# Curso

Curso Superior en Plan de Marketing



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Curso Superior en Plan de Marketing

**1. Sobre Inesem**

**2. Curso Superior en Plan de Marketing**

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

**3. Programa académico**

**4. Metodología de Enseñanza**

**5. ¿Porqué elegir Inesem?**

**6. Orientación**

**7. Financiación y Becas**

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Curso Superior en Plan de Marketing



DURACIÓN	150
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Curso

- Título Propio del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

# Resumen

Formación superior que enseña a dirigir y a gestionar los distintos planes de marketing, estrategias de desarrollo y sistemas de publicidad para PYMES, en el ámbito profesional.

## A quién va dirigido

El Curso Superior en Plan de Marketing está dirigido a profesionales del área del marketing y de las ventas que busquen ampliar sus habilidades y conocimientos. A personas con responsabilidades en pequeñas y medianas empresas (PYMES) que busquen potenciar sus estrategias de venta, distribución, publicidad, etc. También a aquellas personas que sin experiencia previa, quieran encaminarse profesionalmente hacia el mundo del marketing.

# Objetivos

Con el Curso **Curso Superior en Plan de Marketing** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Llevar a cabo estudios de viabilidad de mercado.
- Elaborar y gestionar un plan de marketing para una empresa.
- Conocer los instrumentos de actuación comercial.
- Introducir al alumnado en el mundo de la publicidad y su repercusión en las ventas.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

Este Curso Superior en Plan de Marketing te prepara como profesional altamente cualificado en el ámbito del marketing y las ventas. Adquirirás conocimientos sobre segmentación de mercados, comportamientos de compra, distribución, precio, demanda de productos y análisis de las tendencias de mercado. Serás capaz de concebir, diseñar e implantar una estrategia de comunicación comercial.

### Salidas Laborales

Con los conocimientos que adquirirás en este Curso Superior en Plan de Marketing podrás trabajar como director de marketing, organizador de eventos, responsable de ventas, técnico de comunicación corporativa, responsable de departamento de comunicación, consultor de social media o investigador de mercados y tendencias.

# ¿Por qué elegir INESEM?



Módulo 1. **Plan de marketing: comercialización y previsión de ventas**

Módulo 2. **Digital product management**

### Módulo 1.

## Plan de marketing: comercialización y previsión de ventas

### Unidad didáctica 1.

#### Estrategia y plan de marketing

---

1. El Marketing
2. El Plan de Marketing
3. Desarrollo de un Plan de Marketing: Etapas

### Unidad didáctica 2.

#### Mercado, cliente y competencia

---

1. El Mercado: un encuentro entre la oferta y la demanda
2. El análisis del mercado
3. Segmentación del mercado y la determinación del público objetivo
4. Proceso y tipos de investigación de mercado
5. El Cliente y la competencia

### Unidad didáctica 3.

#### Marketing mix

---

1. Definición
2. El Producto
3. El Precio
4. La Distribución
5. La Comunicación

### Unidad didáctica 4.

#### Soluciones de comercialización

---

1. Concepto de planificación comercial estratégica
2. Formulación de la estrategia comercial
3. Definición de objetivos
4. ¿Cómo vender nuestro producto o servicio?
5. Evaluación de la estrategia comercial
6. Organización e implantación de la estrategia comercial
7. Control de la estrategia comercial

### Unidad didáctica 5.

#### Previsiones de ventas

---

1. La previsión en las áreas funcionales de la empresa
2. Factores a considerar en la evaluación de las ventas
3. Variables de la previsión de ventas
4. Métodos de previsión de ventas de la empresa
5. Conclusiones



# Módulo 2.

## Digital product management

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción al digital product management

---

1. Del Product Manager Tradicional al Digital Product Manager
2. Canal de venta online: eCommerce y perfil del consumidor actual
3. Emprendimiento y startups
4. Introducción a las nuevas metodologías

### Unidad didáctica 2.

#### Ciclo de vida del producto digital

---

1. Características del producto digital
2. Fases del producto digital
3. Product Roadmap y equipo de trabajo
4. Google Design Sprints
5. MPV: Mínimo Producto Viable
6. Escalabilidad
7. Barrera de entrada y costes de cambio (lock-in)
8. Casos de éxito

### Unidad didáctica 3.

#### Estrategia y modelo de negocio

---

1. Modelos de negocio online
2. Herramientas para definir el modelo de negocio
3. Estrategias de Michael Porter
4. Herramienta Curva de Valor
5. Estrategia Océano Azul
6. Estrategias de crecimiento Ansoff
7. Integración vertical y horizontal
8. Buyer´s Journey
9. Growth Hacking: estrategia de crecimiento
10. Funnel o embudos de conversión: corto y largo

### Unidad didáctica 4.

#### Modelo de negocio lineal vs plataformas

---

1. Modelo lineal
2. Modelo de negocio de plataforma
3. Network Effect o Economía de Red
4. Modelo de negocio free
5. Modelo de negocio freemium
6. Casos de éxito

### Unidad didáctica 5.

#### Estrategias de comercialización del producto digital

---

1. Estrategia de producto
2. Estrategia de precio: skimming, penetración, bundles y anclaje
3. Estrategia de distribución: principales canales
4. Estrategia de comunicación: Storybrand y Brandscript

### Unidad didáctica 6.

#### Consumidor del producto digital y marketing

---

1. Customer Centric
2. Segmentación y principales variables
3. Segmentación ABC
4. Customer persona
5. Mapa de empatía
6. Customer Journey Mapping: touchpoints
7. Experiencia del cliente y NPS
8. Outbound Marketing vs Inbound Marketing
9. Marketing Automation: Lead Nurturing y Lead Scoring

## Unidad didáctica 7.

### Business analytics

---

1. DAFO: Análisis y estrategias
2. Matriz BCG- Boston Consulting Group
3. OKR: Objetivos y resultados clave
4. TAM, SAM, SOM
5. Métricas para analizar el crecimiento
6. Tipos de motores de crecimiento: de pago, viral y sticky
7. Conversiones: CTR, CRO, Bounce Rate y Exit Rate

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

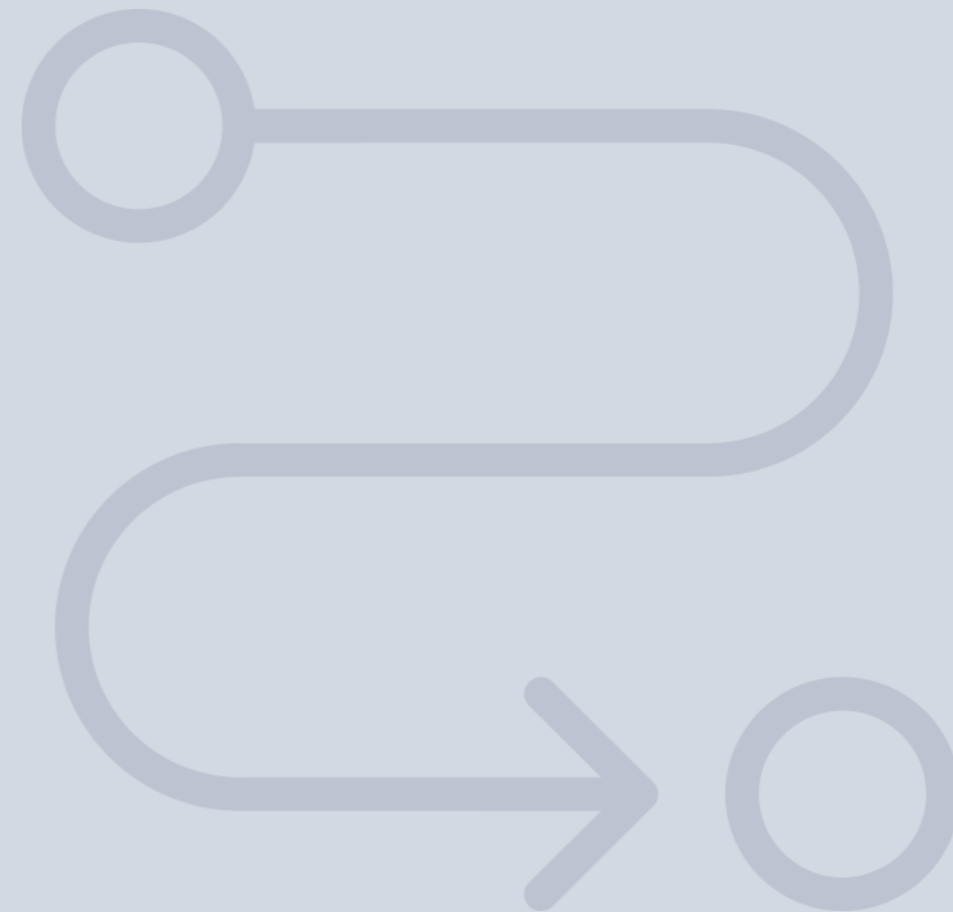
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM 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.



20%

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Curso

Curso Superior en Plan de Marketing

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



**958 05 02 05** [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES S.A.  
Calle Abeto, Edificio CEG\* Centro Empresas Granada, Fase II  
18230 Atarfe, Granada

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.  
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.