

# Marketing, Comercial y Comunicación

FORMACIÓN EXECUTIVE PARA PROFESIONALES

2020

MASTER EN:  
Dirección de Marketing,  
Comercial y Comunicación  
(III Edición)



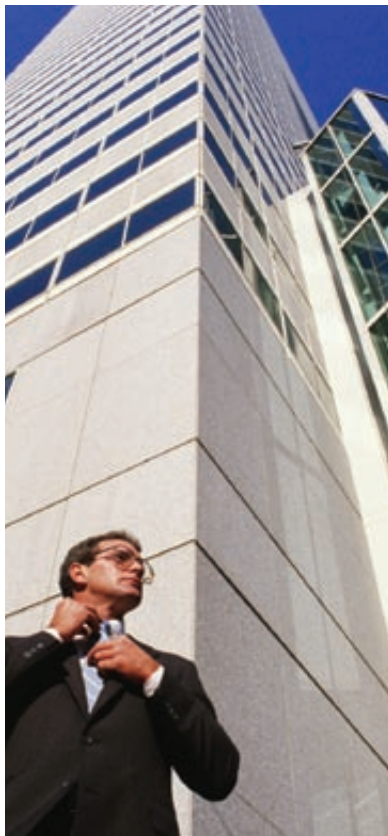
**IDE • CESEM**

Instituto de Directivos de Empresa

escuela  
europea



LA MEJOR EXPERIENCIA FORMATIVA



**IDE-CESEM, Instituto de Directivos de Empresa de Madrid,** se complace en presentar este programa conjunto con **ESCUELA EUROPEA DE OVIEDO,** donde se aúnan más de 50 años de experiencia en formación por ambas instituciones. Ofrecemos la tercera edición del Master en Dirección de Marketing, Comercial y Comunicación.

Este Programa Formativo, permite compatibilizar la actividad profesional con la formación abriendo las puertas a una mejora profesional y sin duda personal.

IDE-CESEM se caracteriza por dotar a sus programas de los mejores profesionales en activo para impartir las clases, de una manera muy práctica y cercana a la realidad empresarial de hoy en día.

*Escuela Europea es un Centro de Formación homologado por el Ministerio de Educación y Cultura y por la Consejería de Educación del Principado de Asturias*

*“Realizar este programa es un agran salto personal y profesional que le preparará para cualquier reto futuro en el ambicioso mundo empresarial”*

## Objetivos de nuestros programas:

- Ofrecer una formación realista y de calidad que favorezca la adquisición de las competencias necesarias para poder desempeñar un puesto con responsabilidad dentro del mundo empresarial.
- Favorecer el reciclaje y desarrollo profesional de los directivos y profesionales en activo.
- Dotar a los participantes de nuestras acciones formativas de las competencias necesarias para desarrollarse en un medio altamente competitivo.
- Apoyar el desarrollo de las empresas facilitando una bolsa de profesionales formados en los conocimientos, habilidades, destrezas y valores éticos que las instituciones requieren para solucionar sus problemas con creatividad.

# MASTER

## DIRECCIÓN DE MARKETING, COMERCIAL Y COMUNICACIÓN (III EDICIÓN)

El Master Integrado en Dirección de Marketing, Comercial y Comunicación, permite integrar todas las habilidades necesarias para el desarrollo e implementación de acciones de comunicación eficaces, dotando al alumno de conocimientos y herramientas de análisis fundamentales para el éxito en la estrategia de ventas de una organización.

La realización de este programa es perfectamente compatible con la actividad laboral y personal de los participantes.

### Objetivos:

- Generar en los participantes la adecuada formación para poder analizar, diseñar y aplicar las diferentes estrategias y tácticas de marketing, en un entorno cada vez más competitivo y cambiante.
- Aportar los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para diseñar y controlar las acciones ejecutivas del área comercial de la empresa o institución.
- Preparar profesionales capacitados en las diversas especialidades de la comunicación, de manera que puedan ser operativos, tanto en las agencias de publicidad, como en los departamentos de publicidad de los anunciantes, así como en los medios de comunicación y departamentos corporativos de la empresa o institución.

### Dirigido a:

- Titulados universitarios y/o profesionales con experiencia laboral.

## DIRECCIÓN DE MARKETING

G  
N  
T  
E  
K  
R  
A  
M  
E  
D  
N  
O  
C  
C  
E  
R  
I  
D  
4

### /// PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

- Planificación estratégica.
- Identificar segmentos de mercado: entorno, productos y competencia.
- Resultados del análisis de las oportunidades de mercado.
- Benchmarking como herramienta de mejora.
- La segmentación, público objetivo y posicionamiento.
- El Comportamiento de Consumidor.

### /// INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- La importancia de la investigación comercial en la empresa.
- Bases de datos y los SIM (Sistemas de Información de Marketing).
- Tipos de estudios y proceso metodológico.
- Proyecto de investigación de mercado.
- La Investigación cualitativa y cuantitativa.
- Técnicas de análisis de datos.

### /// EL PRODUCTO Y SU POLÍTICA DE PRECIOS.

- Oferta y naturaleza del Producto: Branding.
- Análisis del Catálogo: Innovación, desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.
- Ciclo de vida del producto.
- Función del precio en el mercado: estimar precios competitivos.
- Fijación del precio.
- Estrategia de Precios.

### /// DISTRIBUCIÓN

- Concepto de distribución.
- Estructura de la distribución.
- Decisiones tácticas y estratégicas del distribuidor.
- Canales de distribución: retribución y márgenes.
- Distribución física: transporte y logística.
- Cambios en la gestión integral de la distribución.

### /// EL PLAN DE MARKETING

- Etapas, pronósticos y objetivos del Plan de Marketing.
- Marketing mix.
- Plan operativo: programación y control.
- Presentación del Plan de Marketing.
- La Promoción en Internet.
- Las tecnologías al servicio del marketing relacional.

### /// MARKETING AUDIT

- Concepto de Marketing Audit.
- Organización y funciones comerciales interna y externa.
- Concesionarios y Franquicias.
- Control de gestión, presupuestario y Plan de Marketing.
- Cómo hacer un Marketing Audit.
- Diagnóstico de posicionamiento de la empresa.

### /// MARKETING DE SERVICIO Y OTROS SECTORES

- Elementos diferenciales del marketing de servicio.
- Desarrollo de una estrategia comercial en el sector servicios.
- La importancia de la calidad y las relaciones con los clientes.
- Marketing de consumo.
- Diferencias entre el marketing de consumo y el marketing industrial.

## DIRECCIÓN COMERCIAL

### EL PROCESO COMERCIAL

- Conocimiento de producto y mercado.
- La planificación comercial.
- Preparación de entrevistas.
- Visita: presentación y apertura.
- Tácticas y herramientas de negociación.
- Asistencia al cliente. La postventa.
- Calidad de Servicio.
- Venta domiciliaria.
- Venta a través de concesionarios, franquicias y grandes clientes.
- Centros de servicio.
- La preventa como apoyo en sectores de consumo.
- Tiendas y catálogos.
- Las nuevas tecnologías, correo y televenta.

### TRADE MARKETING

- El Key Account Manager y su relación con el Trade Marketing.
- Habilidades y destrezas: la información que se debe manejar.
- Conocimiento del sector de la gran distribución.
- Relaciones entre fabricantes -distribuidores.
- Negociación y la gestión de aprovisionamiento.
- Aumento de la demanda entre fabricantes y distribuidores.

### LA COMUNICACIÓN COMO APOYO A LAS VENTAS

- Branding y Comunicación.
- Publicidad: agencia y campañas.
- Estrategia de planificación de medios.
- El Marketing Directo y sus acciones.
- Merchandising y Sponsoring.
- Relaciones Públicas.

## DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN

### IMAGEN CORPORATIVA

- Introducción.
- El proceso de comunicación y el branding.
- Plan de Comunicación global.
- Imagen y diseño de la identidad corporativa.
- La gestión de la crisis y la reputación.
- Posicionamiento de nuestra empresa como fuente de información.

### COMUNICACIÓN PUBLICITARIA

- La publicidad y la empresa actual.
- La publicidad como herramienta de comunicación.
- La Agencia de publicidad.
- Planificación de una campaña.
- Ejecución de una campaña.
- Pre-test publicitario. Objetivos y tipos.

### PLAN DE MEDIOS

- Estudio de medios, soportes y formas publicitarias.
- Presupuesto publicitario.
- Factores de selección.
- Estrategia, planificación y presupuesto publicitario.
- Compra y evaluación de resultados de la inversión publicitaria.
- Optimización de la inversión publicitaria.

### PRODUCCIÓN PUBLICITARIA Y CREATIVIDAD.

- Diseño Gráfico.
- El Color y la Producción.
- Imagen digital. Diseño publicitario y packaging.
- Composición de un anuncio: boceto, tipografía, fotografías y arte final.
- Producción audiovisual en televisión y cine: rodaje, iluminación.
- Creatividad y Estrategia.
- Creatividad en el mundo empresarial.

# DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA DE UN PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA

G  
N  
I  
T  
E  
K  
R  
A  
M  
E  
D  
N  
O  
I  
C  
C  
E  
R  
I  
D  
6

## /// CREACIÓN DE EMPRESAS

- Fundamentos jurídicos para la creación de empresas.
- Trámites necesarios.
- Estructura legal de la empresa.

## /// IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Creatividad en los negocios.
- Definición del producto o servicio.
- Necesidad a cubrir.
- Política de precios.

## /// ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL

- Sector
- Clientes
- Competencia

## /// PLAN Y PRESUPUESTO DE VENTAS

- El Plan de Marketing como motor del plan de empresa.
- Plan operativo: programación y control.
- Política de ventas.

## /// PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

- Plan de inversiones
- Cuenta de resultados previstos
- Balance previsional
- Presupuesto de tesorería

## /// PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- Estructura organizativa
- Política de comunicación
- Política de selección y retribución
- Plan de formación

## /// PLAN DE OPERACIONES

- Producción
- Logística
- Calidad

## /// IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

- Objetivos
- Actividades
- Responsable

Teleseminarios,  
Teletalleres

Aulas equipadas  
con las mejores  
herramientas

Grupos  
reducidos

Biblioteca,  
Sala de  
ordenadores



Los profesionales que han participado y participan en nuestros programas pueden disfrutar de unos privilegios y servicios que están pensados única y exclusivamente para ellos.

## Bolsa de Empleo

En el Departamento de Salidas Profesionales te ayudamos en la búsqueda de un mejor puesto y te mantendremos puntualmente informado de los movimientos del mercado y las empresas.

A través de este Departamento, podemos orientarte profesional y personalmente y facilitarte la búsqueda o mejora de empleo atendiendo tus preferencias y necesidades. Te proporcionamos las herramientas y recursos necesarios para que consigas finalmente tus objetivos. Para ello, te formamos en las técnicas de selección y te asesoramos con el único fin de prepararte a la hora de enfrentarte al entorno, tanto profesional como personal.

No lo olvides, otras personas al igual que tú, se han formado y preparado en IDE-CESEM, para aportar las mejores técnicas, habilidades y conocimientos de gestión a las Empresas.

El Departamento, además de apoyar a nuestros alumnos en su desarrollo profesional, facilita y simplifica a las empresas la selección de sus profesionales.

Tenemos convenios de colaboración con empresas de diferentes sectores y áreas de gestión y, alrededor de 1000 organizaciones y empresas depositan su confianza en nosotros para gestionar sus puestos con total garantía, tanto para el alumno como para la Empresa.

## Cap (Círculo de Alumnos y Profesores)



Asociación en la que el protagonista eres tú. Donde lo importante es, que sigas ampliando y mejorando tus contactos así como estableciendo relaciones comerciales y de interés en tu vida.

### VENTAJAS

- Talleres y conferencias sobre temas de interés para que actualices tus conocimientos e incluso puedas seguirlos a través de videoconferencia si no puedes asistir.
- Una estupenda publicación: la Revista INNOVATIA, donde encontrarás las novedades profesionales de actualidad que te interesan y en la que podrás participar activamente.
- La utilización de nuestras instalaciones como la Biblioteca, Salas de Informática y aulas para mantener reuniones o disfrutar de un entorno con todas las comodidades y tecnologías para tus intereses profesionales.
- Formación continua a un precio preferente por ser miembro.
- Asesoramiento continuo en cualquier asunto profesional por parte del equipo de profesionales que formamos IDE-CESEM, incluido Profesores y Directores de Área.

## Otros Servicios

- Bolsa de Empleo
- Asociación de Alumnos y Profesores
- Grupos reducidos
- Networking
- Instalaciones y aulas equipadas con las mejores herramientas y tecnología
- Teleseminarios y teletalleres (servicio de videoconferencia)
- Talleres, seminarios y conferencias de ponentes relevantes
- Sala de ordenadores con acceso a Internet
- Biblioteca
- Prensa diaria
- TPV para facilitar el pago por tarjeta de crédito

\* Acceso gratuito al CAP y a la Bolsa de Empleo durante la realización de cualquiera de nuestros programas

IDE-CESEM está formado por personas que tienen un proyecto común, que trabajan conforme a unos valores que siempre transmitimos y compartimos contigo desde el momento en que contactas con nosotros por primera vez.

El Equipo Humano de IDE-CESEM se caracteriza por :

— Su gran capacidad de compromiso y responsabilidad.

— Aplicación de los principios de La Ética Empresarial y transparencia en todos nuestros ámbitos de actuación.

El Trabajo en Equipo, como única manera de conseguir los objetivos siempre fundamentado en el respeto a las personas, la lealtad y honestidad en todo cuanto realizamos.

### Equipo docente:

IDE-CESEM cuenta con un excelente equipo de Profesores y Directores de Área seleccionados cuidadosamente para aportarte todo su conocimiento. Cada uno de ellos son profesionales en activo de distintos sectores y ámbitos de actividad (Directores, Consultores, Especialistas...), con reconocida experiencia profesional y ocupando cargos de responsabilidad en el mundo empresarial.

Estos profesionales compatibilizan su actividad profesional y su experiencia de años en formación, con excelentes dotes pedagógicas y de comunicación.

Su continuo contacto con la realidad empresarial, así como la utilización de las más avanzadas tendencias en gestión y metodologías aseguran la aplicación inmediata de lo aprendido.

Podrás disfrutar también de un nutrido grupo de profesores invitados que participarán en talleres, sesiones, conferencias y seminarios de gran interés para ti.

## Directores de Área

### MARKETING, COMUNICACIÓN Y COMERCIAL

#### **Vicente Saucedo**

Director del Área de Marketing, Comunicación y Comercial.

Ingeniero de Minas con especialidad en Metalurgia y Explosivos.

Sólida experiencia como Director Comercial, Director de Marketing y Director de Comunicación en diversas empresas nacionales y multinacionales como Grupo Pearson, Grupo SM, Grupo Prisa y Hornos Farjas. Actualmente, Socio Director de Atril Consultoría y Formación.



**LA MATRÍCULA INCLUYE:**

- Resolución de casos prácticos + Proyecto Fin de Master
- Entrega de documentación (14 manuales en formato papel y CD)
- Tutorías para el desarrollo de los casos prácticos y el Proyecto Fin de Master
- CAP (Círculo de Alumnos y Profesores)
- Título Master

## Datos clave:

**FECHA DE COMIENZO**

Finales de Mayo

**HORARIO:**

Viernes de 17:00 a 21:00 horas y Sábados de 10:00 a 14:00 horas

**LUGAR DE IMPARTICIÓN**

Escuela Europea (Oviedo)

**PRECIO:**

5.900 euros

**FORMA DE PAGO:**

Consultar las condiciones de pago con la Escuela Europea

**DEPARTAMENTO DE ADMISIONES:**

**Maria Luisa Mosquera**

✉ [admon@escuela-europea.com](mailto:admon@escuela-europea.com)

☎ Tlf.: 985 271 019

☎ Fax: 985 275 857

\*Sin tasas en el proceso de admisión

\*Consulte facilidades de pago con Escuela Europea de Oviedo



**ESCUELA EUROPEA**  
C/ Muñoz Degraín 14, Bajo F  
Oviedo - Asturias

Para más información y atención personalizada:

**[info@escuela-europea.com](mailto:info@escuela-europea.com)**

**Tlf.: 985 271 019**