



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



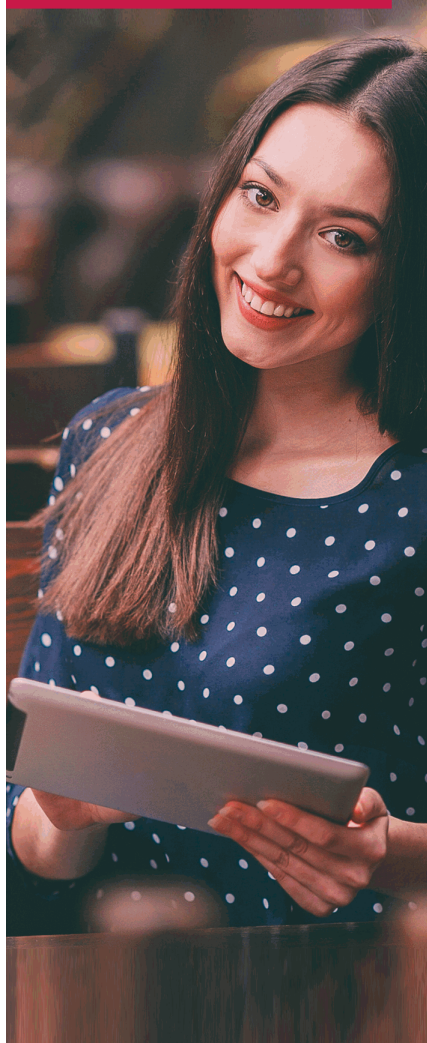
Postgrado en Campañas de Marketing Directo y Publicidad



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School 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

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Campañas de Marketing Directo y Publicidad

**DURACIÓN:**

300 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

260 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CENTRO DE FORMACIÓN:**

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School 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 Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Descripción

En un mundo cada vez más interconectado cobra fuerza la figura de un profesional dentro del ámbito empresarial que conozca de primera mano las nuevas formas y herramientas de comunicación que están surgiendo, y que constituyen un medio indispensable para llegar a las personas. Este Superior en Campañas de Marketing Directo y Publicidad, ofrece una formación especializada en gestión de campañas de marketing directo y técnicas y métodos empleados en publicidad. A través del conocimiento y práctica de estas técnicas de forma adecuada se alcanzarán con éxito los objetivos dispuestos por la empresa.

Objetivos

- Adquirir los conocimientos necesarios para afrontar adecuadamente la comunicación, como un elemento más de las acciones del marketing de la empresa.
- Conocer los instrumentos de comunicación más utilizados y recomendados en función de las circunstancias que atraviese la empresa.
- Aprender las diferentes técnicas existentes para la valoración de resultados obtenidos.
- Reconocer y poner en práctica los procesos que hacen que una empresa obtenga éxito a través de los diferentes medios que la Publicidad y el Marketing.
- Aprender a realizar correctamente campañas de Marketing y Publicidad.

A quién va dirigido

El Postgrado en Campañas de Marketing Directo y Publicidad está dirigido a personas que buscan especializarse en las tareas que se desempeñan en el ámbito empresarial, haciendo hincapié en el área de los profesionales de las Relaciones Públicas como figura ya indispensable dentro de la dinámica corporativa, y valiéndose de los conocimientos que las áreas de Comunicación y Publicidad aportan a esta disciplina. También para aquellas personas interesadas en ampliar sus conocimientos en esta área del marketing.

Para qué te prepara

Este Postgrado en Campañas de Marketing Directo y Publicidad, ofrece al alumnado los conocimientos y capacidades necesarias para planificar y poner en marcha campañas de marketing directo.

Salidas Laborales

Responsable en el área de marketing, comunicación, publicidad y relaciones públicas.

Material Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Plan de marketing directo y fidelización de clientes'
- Manual teórico 'Publicidad y Promoción Comercial Básica'
- Manual teórico 'Gestión de Campañas de Marketing y Publicidad'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Gestión de Campañas de Marketing y Publicidad'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MARKETING Y PUBLICIDAD: GESTIÓN DE CAMPAÑAS

MÓDULO 1. PUBLICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PUBLICIDAD

1. Concepto de publicidad
2. Procesos de comunicación publicitaria
3. Técnicas de comunicación publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA ANUNCIANTE

1. El Departamento de Publicidad en la empresa
2. Selección de la empresa publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA AGENCIA PUBLICITARIA

1. La Agencia de Publicidad
2. Estructura y funciones
3. Clasificación de agencias de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CANAL DE COMUNICACIÓN EN LA PUBLICIDAD

1. Concepto y clasificación
2. Medios publicitarios
3. Internet y publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD Y MARKETING

1. Publicidad y marketing
2. Animación y marketing
3. Marketing directo

4. Telemarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS

1. Estrategias Publicitarias

2. La estrategia creativa

3. Estrategia de medios

MÓDULO 2. MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING: EL MERCADO

1. Concepto de mercado

2. División de mercado

3. Tipos de mercado

4. Ciclo de vida del producto

5. El precio del producto

6. Ley de oferta y demanda

7. El precio y la elasticidad de demanda

8. Comercialización y mercado

9. Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EMPRESARIAL

1. Evolución del concepto y contenido del marketing

2. Alcance del marketing

3. Marketing y la dirección estratégica: las funciones de marketing estratégico y marketing operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE MARKETING

1. Definición y ventajas

2. Características del plan

3. Estructura del plan de Marketing

4. Etapas para elaborar un plan de Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING SOCIAL

1. Características del Marketing Social

2. La Responsabilidad Social y la ética en el marketing

3. Tipos de marketing social

4. Marketing social y responsabilidad social

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

1. La Responsabilidad Social Corporativa y la ética

2. Ética y comportamiento humano

3. Tendencias actuales de la ética empresarial

4. El marco ético de la RSC

5. Elementos de la RSC

6. ¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME

7. La RSC en España

8. Concepto y tipología de los "stakeholders"

9. Herramientas de gestión de la RSC

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FIGURA DEL COMMUNITY MANAGER

1. ¿Qué es un Community Manager?

2. Habilidades, aptitudes y actitudes de un Community Manager

3. Funciones y responsabilidades actuales de un Community Manager

4. Los objetivos de un Community Manager

5. Tipos de Community Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (I)

1. Medios sociales

2. Redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (II)

1. Blogs

2. Microblogging

3. Wikis

4. Podcast

5. Plataformas de vídeo

6. Plataformas de fotografía

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING VIRAL. EL MARKETING EN LAS REDES SOCIALES

1. ¿Qué es el marketing viral?

2. Procesos del marketing viral

3. La importancia de los contenidos en la Web

4. Estrategias de marketing y relaciones públicas

5. Marketing y las redes sociales

PARTE 2. PLAN DE MARKETING DIRECTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING DIRECTO COMO PARTE DEL PLAN DE MARKETING

1. Introducción al Marketing Directo

2. El micromarketing y su aplicación estratégica

3. Marketing Relacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN DE MARKETING DIRECTO

1. Definición, estructuración e implementación del Plan de Marketing Directo

2. Ventajas del Marketing Directo frente a los Medios Masivos

3. Planificación de Campañas

4. Los Medios del Marketing Directo (prensa, e-mailings, buzoneo mobile marketing, etc)

5. Marketing On-Line

6. Análisis de Resultados

7. Creatividad en el Marketing Directo: campañas creativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE INTERACCIÓN CON LOS CLIENTES

1. Generación, gestión y comunicación de contactos
2. Listas y bases de datos
3. Fidelización de clientes
4. La implementación de un CRM
5. Ley de Protección de Datos

PARTE 3. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN COMERCIAL BÁSICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PUBLICIDAD

1. Conceptos, características y objetivos de la publicidad.
2. Tipos de publicidad.
3. Mecanismos de la acción publicitaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PUBLICIDAD

1. Fases de una campaña publicitaria.
2. Los medios de publicidad.
3. El merchandising.
4. La normativa publicitaria en España.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN

1. La comunicación.
2. La venta personal.
3. Publicidad y comunicación.
4. Promoción y comunicación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN COMERCIAL

1. La promoción comercial.
2. Públicos y objetivos.
3. La promoción en el punto de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

1. Promociones dirigidas al personal de ventas.
2. Promociones dirigidas a los comerciales.
3. Promociones dirigidas al consumidor.