

Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising





Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising

Idioma: Español

Modalidad: Online

Duración: 6 semanas

Acreditación: TECH - Universidad Tecnológica

3 créditos ECTS

Horas lectivas: 75 h.

Dirigido a: Titulados superiores y profesionales
con experiencia demostrable en el sector

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/curso-estrategias-promocion-merchandising

Índice

01	02	03	04
Bienvenida	¿Por qué estudiar en TECH?	Metodología docente	Objetivos
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<i>pág. 4</i>	<i>pág. 6</i>	<i>pág. 10</i>	<i>pág. 18</i>
05	06	07	
Estructura y contenido	Perfil de nuestros alumnos	Titulación	
<hr/>	<hr/>	<hr/>	
<i>pág. 22</i>	<i>pág. 28</i>	<i>pág. 32</i>	

01

Bienvenida

El Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising de TECH – Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de la gestión del marketing. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional, ayudándote a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, éste es tu sitio.





“

La figura del directivo recto, inflexible y autoritario ha quedado obsoleta. Ha surgido un nuevo perfil, mucho más acorde con las nuevas tendencias y que destaca por tener conocimientos tecnológicos, practicar la escucha activa con sus trabajadores y ser autocrítico con su trabajo”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH - Universidad Tecnológica es una escuela de negocio 100 % online que tiene fuerte presencia tanto en España como en América Latina, con grandes alianzas internacionales y una intensa trayectoria educativa y empresarial.



“

Tener experiencia internacional, compromiso ético y visión de negocio son algunas de las características más demandadas en los futuros directivos”

En TECH - Universidad Tecnológica



Innovación

Te ofrecemos un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional.

"*Caso de Éxito Microsoft Europa*", por incorporar en nuestros programas el novedoso sistema de multivideo interactivo. Además, nuestro equipo recibió el "*Premio Emprendedor*" en el Congreso Mundial Expoelearning 2010, el evento de elearning más importante en habla hispana.



Máxima exigencia

Nuestro criterio de admisión no es económico. No necesitas 100.000 US\$ para estudiar con nosotros. Eso sí, para titularte con TECH pondremos al límite tu inteligencia y tu capacidad para resolver problemas. Nuestro listón académico está muy alto...

65 %

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

Te ofrecemos un entorno incomparable para realizar un intercambio de conocimiento y un networking de alta calidad.

18.000

directivos formados
cada año

23

nacionalidades distintas



Empowerment

Te acercamos al mundo laboral de la mano de empresas y profesionales de gran prestigio e influencia en el sector empresarial. Para ello, hemos desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con las mejores escuelas de negocios alrededor del mundo.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Te brindamos un espacio donde intercambiar ideas, experiencias y reflexiones entre ejecutivos, profesionales, emprendedores y líderes de opinión.

> 150.000

egresados

400

e-seminarios
anuales

40

grupos de
investigación



Contexto Multicultural

Comparte con nosotros una experiencia única. Estudiarás en un contexto multicultural. En un programa con visión global.

+ 35

nacionalidades



Aprende con los mejores

Te acompañamos en todo momento gracias a un claustro implicado y comprometido. Nuestro equipo docente explica en las aulas lo que lleva a cabo en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico.

+3.000

profesores

+20

nacionalidades

53 %

Phd doctorados en prestigiosas universidades

Lo que nos hace únicos

Misión



Nuestra misión es estimular el desarrollo profesional de los líderes y directivos del futuro, impulsando sus capacidades y competencias en un entorno empresarial real y constructivo.



Visión

La visión de TECH-Universidad Tecnológica es la de constituir un entorno de aprendizaje innovador, riguroso y de referencia internacional capaz de transmitir valores que inspiren la transformación y el cambio empresarial a modelos creativos y socialmente responsables.



Nuestros valores

- ♦ Innovación y creatividad
- ♦ Excelencia
- ♦ Espíritu de superación
- ♦ Compromiso social
- ♦ Exclusividad y liderazgo
- ♦ Pasión



Potenciamos tu talento. Aumentamos tu creatividad. Te situamos a la vanguardia directiva”

03

Metodología docente

Nuestro Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades directivas. Nuestro objetivo es afianzar tus competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.



“

Nuestra escuela es la primera en el mundo que combina los **case studies de Harvard Business School** con un sistema de aprendizaje **100 % online** basado en la reiteración”

12 | Metodología docente

Un método de aprendizaje innovador y diferente

Nuestro curso universitario te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades directivas. Para ello, nos basamos en los **case studies** de la HBS.

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el **método del caso** consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el **método del caso**, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo de estas semanas, te enfrentarás a múltiples casos reales de alta dirección. Deberás integrar todos tus conocimientos, trabajar en equipo, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.

Nuestra escuela es la primera en el mundo que combina los **case studies** de **Harvard Business School** con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos diferentes que suponen una evolución con respecto al simple estudio y análisis de casos.

Es el propio alumno el que va construyendo su competencia profesional a través de diferentes modelos pedagógicos como el de Roger Schank (*Learning by doing, Stanford, Yale*) o el de George Kember (*Design Thinking, d.school, Stanford*), y se convierte en protagonista activo de su proceso de enseñanza-aprendizaje.

Nos basamos en los **case studies** de la **Harvard Business School**.



“El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales”

Relearning Methodology



Potenciamos los case studies de la HBS con el mejor método de enseñanza 100 % online: el Relearning.

“

En 2015 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online de América Latina”

*La puntuación global que obtiene nuestro sistema de aprendizaje es de **8.01**, con arreglo a los más altos estándares internacionales.*

Cuenta con un itinerario formativo personalizado y guiado por expertos.

Una metodología vanguardista para formar a los directivos del futuro

Esta metodología, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning. Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2015 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en habla hispana.

En nuestro **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising**, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprendemos – desaprendemos – olvidamos – reaprendemos). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

Con esta metodología hemos formado a más de 150.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes. En ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 42 años.

El **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising** se presenta como una acción formativa que favorece la conexión, el aprendizaje, la participación y la construcción del conocimiento.

Emprenderás con nosotros un itinerario formativo con una orientación eminentemente práctica, activa y participativa.

Cada alumno tiene asignado un mentor personal que vela por el idóneo aprovechamiento del programa.

En aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, contarás con un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

“

Nuestro sistema te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo con conexión a internet (ordenador, tablet, smartphone)”





A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes, los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina *Neurocognitive context-dependent e-learning*, los diferentes elementos de nuestro **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising** están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

... y todo ello con los mejores materiales de aprendizaje a la vanguardia tecnológica y pedagógica.

16 | Metodología docente

En el Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising de TECH - Universidad Tecnológica tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti.



Material de estudio

Tras un complejo proceso de producción, transformamos los mejores contenidos a formato multimedia de alta calidad pedagógica y audiovisual.

Seleccionamos y ponemos a tu disposición **el mejor temario**. Todo lo que necesitas para conocer en profundidad esta disciplina, de la A a la Z.

Lecciones redactadas y escogidas por altos directivos especialistas en cada una de las materias.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



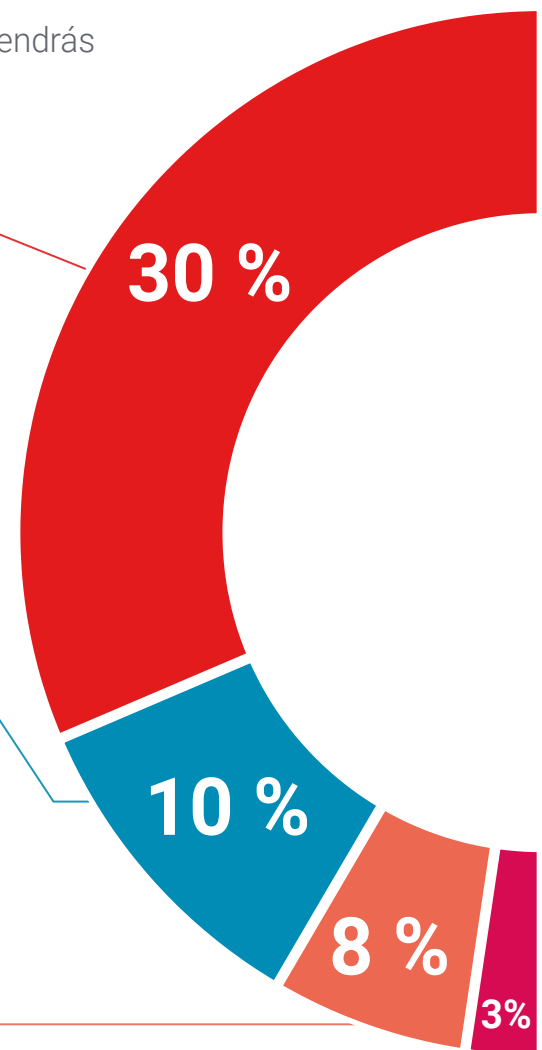
Prácticas de habilidades directivas

Realizarás actividades de desarrollo de **competencias directivas específicas en cada área temática**. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... en nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu programa.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *business cases* que se emplean en la *Harvard Business School*. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo de formación para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising**. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



04

Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en tu desarrollo profesional. Tras realizar este programa serás capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Tener experiencia internacional, compromiso ético y visión de negocio son algunas de las características más demandadas en los directivos de la era digital”

Tus objetivos son los nuestros.

Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos

El **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising** te capacitará para:

01

Integrar la visión y los objetivos corporativos en las estrategias y políticas de marketing de la empresa.

02

Desarrollar las habilidades directivas que permitan crear y dirigir equipos de venta que generen valor añadido a la organización.





03

Integrar Internet en la estrategia de marketing de la organización.

04

Desarrollar estrategias de promoción y merchandising que permita a la empresa obtener los mejores resultados posibles.

05

Estructura y contenido

El Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising de TECH – Universidad Tecnológica es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de **6 semanas** y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito como Director de Marketing Digital.



“

Lo que estudias es muy importante. Las destrezas y competencias que adquieres son lo fundamental. No encontrarás un temario más completo que este, créenos...”

24 | Estructura y contenido

Plan de estudios

El contenido del **Curso Universitario de Estrategias de Promoción y Merchandising** está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de **75 horas** de formación, el alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este Curso trata en profundidad las técnicas y entresijos de la gestión comercial junto con la visión de marketing y marca, y está diseñado para formar a directivos que entiendan la Dirección Comercial y el Marketing desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la gestión comercial y el marketing. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa, mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este Curso se desarrolla a lo largo de **6 semanas** y cuenta con 4 módulos:

Módulo 1

Strategy in marketing management
y marketing operativo

Módulo 2

International marketing

Módulo 3

Strategy in marketing management

Módulo 4

E-commerce y shopify



Dónde, cuándo y cómo se imparte

Este Curso Universitario se desarrolla a lo largo de 6 semanas. Puedes realizarlo totalmente online.

26 | Estructura y contenido

Módulo 1. *Strategy in marketing management* y marketing operativo

- 1.1. Estrategias de desarrollo de nuevos productos.**
 - 1.1.1. Políticas de fijación de precios.
 - 1.1.2. Estrategias de promoción y merchandising.
 - 1.1.3. Estrategias de distribución, expansión e intermediación. comerciales.
- 1.2. Canales de promoción y ventas.**
 - 1.2.1. Branding corporativo.
 - 1.2.2. Publicidad.
 - 1.2.3. Promoción de ventas.
 - 1.2.4. Relaciones públicas y venta personal.
 - 1.2.5. *Street marketing*.

Módulo 2. *International marketing*

- 2.1. Promoción a nivel internacional.**
 - 2.1.1. El MIX de promoción internacional.
 - 2.1.2. Advertising y publicidad.
 - 2.1.3. Ferias internacionales.
 - 2.1.4. Marca País.

Módulo 3. *Strategy in marketing management*

- 3.1. Estrategias de promoción y merchandising.**
 - 3.1.1. Gestión de la Publicidad.
 - 3.1.2. Plan de comunicación y medios.
 - 3.1.3. El merchandising como técnica de marketing.
 - 3.1.4. Visual merchandising.

Módulo 4. *E-commerce y shopify*

- 4.1. Trade marketing digital.**
 - 4.1.1. *Cross merchandising*.
 - 4.1.2. Diseño y Gestión de Campañas en Facebook Ads.
 - 4.1.3. Diseño y Gestión de Campañas en Google Adwords.



“

Una experiencia de formación única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo”

06

Perfil de nuestros alumnos

El Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising es un programa dirigido a profesionales del área comercial y de marketing que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de vender, entender el mercado digital, desarrollar técnicas para fidelizar a los clientes y dirigir equipos de venta en entornos online, así como avanzar en su carrera profesional.





Si tienes experiencia en la gestión de personas y buscas una interesante mejora en tu trayectoria, mientras sigues trabajando, este es tu programa”

30 | Perfil de nuestros alumnos

Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia

+ 14 años **8,5 %**

12-13 años **13,8 %**

10-11 años **19,2 %**

8-9 años **27,7 %**

5 años **7,7 %**

6-7 años **23,1 %**



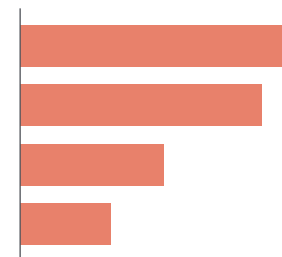
Formación

Empresariales **51 %**

Económicas **30 %**

Ingeniería **12 %**

Ciencias sociales **7 %**



Perfil académico

Banca comercial / Privada **20 %**

Consultoría **10 %**

Industria **13 %**

ONG / Entidades públicas **5 %**

Capital riesgo **5 %**

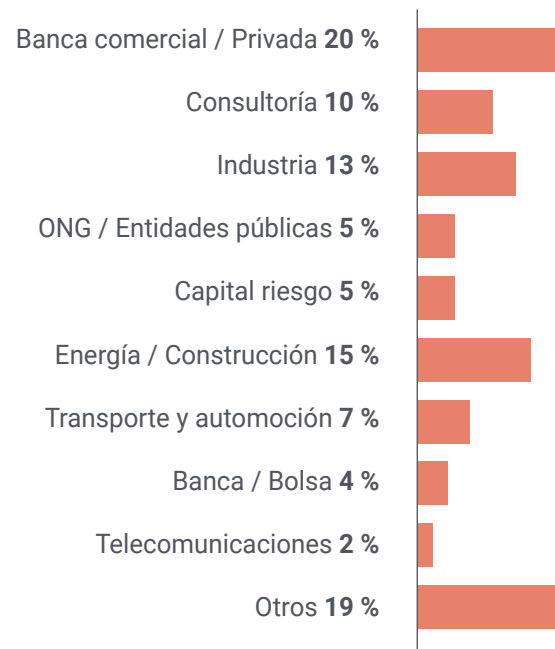
Energía / Construcción **15 %**

Transporte y automoción **7 %**

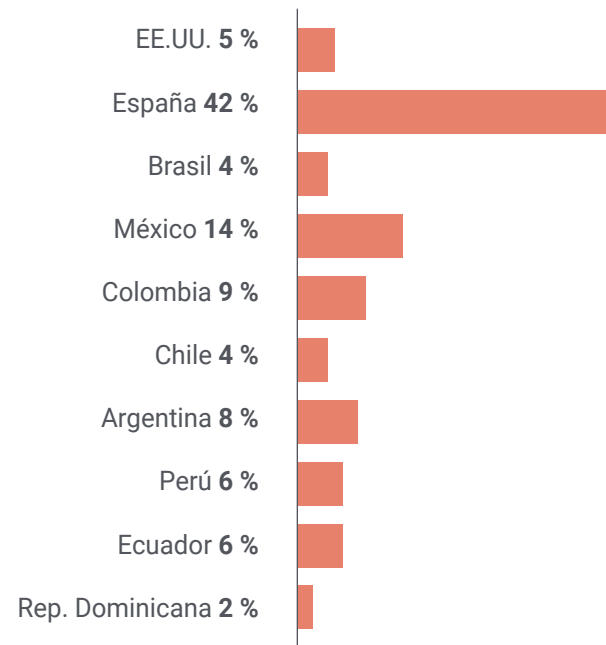
Banca / Bolsa **4 %**

Telecomunicaciones **2 %**

Otros **19 %**



Distribución geográfica



Diego Ángel Niño

Gerente del sector privado

“Buscaba un programa que me permitiera potenciar mi trayectoria profesional con un claro enfoque digital, sin perder la esencia de marketing que todas las acciones orientadas a generar negocio deben contener. Este Curso Universitario me ha aportado esa visión”

07

Titulación

El Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising le garantiza, además de la formación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título universitario de curso expedido por la TECH - Universidad Tecnológica.



“

*Supera con éxito esta formación y recibe
tu titulación universitaria sin desplazamientos
ni farragosos trámites”*

34 | Titulación

Este programa te permitirá alcanzar la titulación de **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising** obteniendo un título universitario avalado por la Universidad TECH.

Tras la superación de las evaluaciones recibirás por correo postal, con acuse de recibo, tu Título de **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising** emitido por la Universidad TECH.

El título expresará la calificación que hayas obtenido en el Curso y reúne los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising**
Nº Horas Oficiales: **75 h.**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención con un coste añadido de 140€ más gastos de envío del título apostillado.



Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising

Idioma: Español

Modalidad: Online

Duración: 6 semanas

Acreditación: TECH - Universidad Tecnológica

3 créditos ECTS

Horas lectivas: 75 h.

Dirigido a: Titulados superiores y profesionales
con experiencia demostrable en el sector

Curso Universitario en Estrategias de Promoción y Merchandising

