

Corso Universitario Marketing Industriale





Corso Universitario Marketing Industriale

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/ingegneria/corso-universitario/marketing-industriale

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 12

04

Struttura e contenuti

pag. 16

05

Metodologia

pag. 20

06

Titolo

pag. 28

01

Presentazione

L'acquisizione di conoscenze specialistiche nel campo del Marketing Industriale è una risorsa potente per gli ingegneri, considerando il mercato globalizzato in cui operano le aziende industriali. Questo programma di TECH offre agli studenti l'opportunità di diventare veri esperti di marketing e di essere in grado di creare strategie di segmentazione e posizionamento con cui fidelizzare i clienti. Un programma di livello mondiale che sarà al centro dei Curriculum Vitae degli ingegneri.



“

Questo Corso Universitario ti insegnerà a creare un marchio competitivo, in grado di raggiungere il successo in un mercato globalizzato come quello industriale”

Per poter competere con successo nell'ambiente industriale e sviluppare quei rapporti commerciali che favoriscono la crescita dell'azienda, è necessario svolgere azioni di marketing con cui far conoscere i prodotti, ma farlo in modo efficace. Le diverse strategie di marketing disponibili consentiranno alle aziende di indirizzare le proprie campagne pubblicitarie a un pubblico interessato al prodotto o al marchio, ottenendo risultati finali più soddisfacenti.

Tenere conto dei tempi e del processo di acquisto, delle parti interessate all'acquisizione, della complessità delle offerte, del minor numero di operazioni di compravendita ma di maggior volume, ecc. sono aspetti fondamentali da considerare quando si realizzano azioni di Marketing Industriale o Business-to-Business. Le conoscenze avanzate in questo campo sono di grande valore nella preparazione degli ingegneri.

Questo programma offre una visione dettagliata delle diverse aree coinvolte in questo processo: pianificazione, posizionamento, potere del marchio, forza di vendita, relazioni con i clienti e rete di distribuzione nel settore industriale, per migliorare e completare lo sviluppo e la preparazione degli studenti.

Questo Corso Universitario ha il vantaggio di essere al 100% online, il che consentirà agli studenti di distribuire il proprio tempo di studio, non essendo condizionati da orari fissi o dalla necessità di spostarsi in un altro luogo fisico, potendo accedere a tutti i contenuti in qualsiasi momento della giornata, conciliando la vita lavorativa e personale con quella accademica.

Questo **Corso Universitario in Marketing Industriale** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi pratici presentati da esperti di ingegneria
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Speciale enfasi sulle metodologie innovative in ambito del Marketing Industriale
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione a internet



Il Marketing è diventato molto prezioso nelle aziende di oggi, quindi la tua preparazione avanzata in questo campo ti aprirà le porte ad un mondo del lavoro in piena espansione”

“

In questo Corso Universitario troverai una moltitudine di risorse pratiche e di esercizi di autovalutazione con i quali potrai migliorare il tuo processo di apprendimento”

Il personale docente comprende professionisti del settore Ingegneristico, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso accademico. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

TECH è un'università del XXI secolo che si impegna a utilizzare le metodologie didattiche più innovative del mercato.

Un programma 100% online che sarà essenziale per continuare a studiare mentre si lavora.



02

Obiettivi

Questo programma accademico di TECH fornirà agli ingegneri le chiavi per applicare le principali tecniche e strategie del Marketing Industriale. Al termine del Corso Universitario, gli studenti saranno quindi in grado di creare il marchio della propria azienda e di posizionarlo in un mercato altamente competitivo. Al termine del Corso Universitario, gli studenti saranno quindi in grado di creare il marchio della propria azienda e di posizionarlo in un mercato altamente competitivo.





“

Comprendere gli obiettivi del Marketing Industriale ti darà le indicazioni per applicare le strategie più adatte agli interessi della tua azienda”



Obiettivi generali

- ◆ Determinare le chiavi per un Marketing efficace nel mercato industriale
- ◆ Sviluppare la gestione commerciale per creare relazioni proficue e durature con i clienti
- ◆ Generare conoscenze specializzate per competere in un ambiente globalizzato e sempre più complesso

“

Grazie a questo programma potrai conoscere le particolarità del Marketing Industriale e distinguerti in un settore altamente competitivo”





Obiettivi specifici

- ◆ Determinare le particolarità del Marketing nel settore industriale
- ◆ Analizzare cos'è un piano di Marketing, l'importanza della pianificazione, la definizione degli obiettivi e lo sviluppo delle strategie
- ◆ Esaminare le diverse tecniche per ottenere informazioni e imparare dal mercato nell'ambiente industriale
- ◆ Gestire le strategie di posizionamento e segmentazione
- ◆ Valutare il valore dei servizi e la fedeltà dei clienti
- ◆ Stabilire le differenze tra Marketing transazionale e Marketing relazionale nei mercati industriali
- ◆ Valorizzare il potere del marchio come asset strategico in un mercato globalizzato
- ◆ Applicare strumenti di comunicazione industriale
- ◆ Determinare i diversi canali di distribuzione delle aziende industriali per progettare una strategia di distribuzione ottimale
- ◆ Affrontare l'importanza della forza vendita nei mercati industriali

03

Direzione del corso

Il personale docente di questo Corso Universitario di TECH è costituito da professionisti con una vasta esperienza nel settore, oltre che nell'insegnamento e nella ricerca, che hanno dedicato gran parte della loro carriera professionale alla specializzazione in Convertitori Elettronici di Potenza. Persone che comprendono l'importanza di offrire programmi di qualità rivolti agli ingegneri per migliorarne le capacità e renderli più competenti nel loro campo e che, a tal fine, hanno unito le forze per creare il miglior programma del panorama accademico attuale.



B2B Marketing

Direzione del corso | 13 **tech**



“

Gli specialisti del Marketing Industriale ti daranno le nozioni per avere successo in questo campo”

Direzione



Dott.ssa Casares Andrés, María Gregoria

- ◆ Professoressa Associata Università Carlos III di Madrid
- ◆ Laurea in Informatica Università Politecnica di Madrid
- ◆ Ricercatrice presso l'Università Politecnica di Madrid
- ◆ Ricercatrice presso l'Università Carlos III de Madrid
- ◆ Valutatrice e creatrice di corsi OCW Università Carlos III di Madrid
- ◆ Tutor del corso INTEF
- ◆ Tecnico di Aiuto Consigliera dell'Educazione Direzione Generale del Bilinguismo e della Qualità dell'Educazione della Comunità di Madrid
- ◆ Insegnante di Scuola Secondaria con specializzazione in Informatica
- ◆ Professoressa Associata presso l'Università Pontificia di Comillas
- ◆ Esperta Docente Comunità di Madrid
- ◆ Analista/Responsabile di Progetto informatico Banco Urquijo
- ◆ Analista Informatica ERIA



Dott.ssa Escandel Varela, Lorena

- ◆ Tecnico di supporto alla ricerca nel progetto denominato: "Sistema per la fornitura e il consumo di contenuti multimediali HD nei mezzi di trasporto pubblico di passeggeri basato sulla tecnologia LIFI per la trasmissione dei dati". Presso l'Università Carlos di Madrid
- ◆ Specialista in Informatica, presso Emprestur, Ministero del Turismo, Cuba
- ◆ Specialista in Informatica, presso UNE, Empresa Eléctrica, Cuba
- ◆ Specialista in informatica e Comunicazione, Almacenes Universales S.A., Cuba
- ◆ Specialista in Radiocomunicazioni presso la Base Aerea di Santa Clara, Cuba
- ◆ Ingegneria delle Telecomunicazioni e dell'Elettronica presso l'Università Centrale "Marta Abreu" de las Villas, Santa Clara, Cuba
- ◆ Master in Sistemi Elettronici e Loro Applicazioni presso l'Università Carlos III di Madrid: Campus de Leganés, Madrid
- ◆ Studentessa di dottorato in Ingegneria Elettrica, Elettronica e dell'Automazione, Dipartimento di Tecnologia Elettronica. Università Carlos III di Madrid: Campus de Leganés

04

Struttura e contenuti

Il Corso Universitario in Marketing Industriale di TECH include le informazioni più complete e rilevanti su questo argomento. Gli ingegneri avranno l'opportunità di entrare in un settore che, sebbene possa sembrare lontano dalle loro competenze, sarà fondamentale per posizionare la loro azienda e trovare una nicchia di mercato. Un programma che spazia dall'analisi del mercato industriale alle strategie di Marketing e alle politiche di prezzo, che consentirà agli studenti di acquisire conoscenze approfondite in questo campo.





“

Le tue conoscenze di Marketing ti permetteranno di migliorare il posizionamento della tua azienda sul mercato. TECH ti offre il programma più completo dell'attuale panorama accademico”

Modulo 1. Marketing Industriale

- 1.1. Marketing e analisi del mercato industriale
 - 1.1.1. Marketing
 - 1.1.2. Comprensione del mercato e orientamento al cliente
 - 1.1.3. Differenze tra Marketing industriale e Marketing al consumo
 - 1.1.4. Il mercato industriale
- 1.2. Pianificazione di Marketing
 - 1.2.1. Pianificazione strategica
 - 1.2.2. Analisi del contesto
 - 1.2.3. Missione e obiettivi della azienda
 - 1.2.4. Il piano di Marketing nelle aziende industriali
- 1.3. Gestione delle informazioni di Marketing
 - 1.3.1. Conoscenza del cliente nel settore industriale
 - 1.3.2. Apprendimento del mercato
 - 1.3.3. SIM (Sistemi Informativi di Marketing)
 - 1.3.4. Ricerca commerciale
- 1.4. Strategie di marketing
 - 1.4.1. Segmentazione
 - 1.4.2. Valutazione e selezione del mercato target
 - 1.4.3. Differenziazione e posizionamento
- 1.5. Marketing di relazioni nel settore industriale
 - 1.5.1. Costruzione di relazioni
 - 1.5.2. Dal Marketing transazionale al Marketing relazionale
 - 1.5.3. Progettazione e attuazione di una strategia di Marketing relazionale industriale
- 1.6. Creazione di valore nel mercato industriale
 - 1.6.1. Marketing mix e *offering*
 - 1.6.2. Vantaggi dell'Inbound Marketing nel settore industriale
 - 1.6.3. Proposta di valore nei mercati industriali
 - 1.6.4. Processo di approvvigionamento industriale
- 1.7. Politiche di prezzo
 - 1.7.1. Politiche di prezzo
 - 1.7.2. Obiettivi della politica dei prezzi





- 1.7.3. Strategie di determinazione dei prezzi
- 1.8. Comunicazione e branding nel settore industriale
 - 1.8.1. Branding
 - 1.8.2. Costruire un marchio nel mercato industriale
 - 1.8.3. Fasi dello sviluppo della comunicazione
- 1.9. Funzione commerciale e vendite nei mercati industriali
 - 1.9.1. Importanza della gestione commerciale nell'azienda industriale
 - 1.9.2. Strategia della forza vendita
 - 1.9.3. La figura del venditore nel mercato industriale
 - 1.9.4. Negoziazione commerciale
- 1.10. Distribuzione negli ambienti industriali
 - 1.10.1. Natura dei canali di distribuzione
 - 1.10.2. La distribuzione nel settore industriale: un fattore competitivo
 - 1.10.3. Tipi di canali di distribuzione
 - 1.10.4. Scelta del canale di distribuzione

“

Se sei alla ricerca di un programma di prima classe per specializzarti in Marketing Industriale, questo è il posto giusto per te”

05

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: il **Relearning**.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il **New England Journal of Medicine**.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo"



Avrai accesso a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, con un insegnamento naturale e progressivo durante tutto il programma.



Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e professionale più attuali.

“ *Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera* ”

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori facoltà del mondo. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ti confrontiamo nel metodo dei casi, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Nel 2019 abbiamo ottenuto i migliori risultati di apprendimento di tutte le università online del mondo.

In TECH si impara attraverso una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra università è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Questa metodologia ha formato più di 650.000 laureati con un successo senza precedenti in campi diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



Seguendo questo programma avrai accesso ai migliori materiali didattici, preparati appositamente per te:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono prove scientifiche sull'utilità dell'osservazione di terzi esperti.

Il cosiddetto Learning from an Expert rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



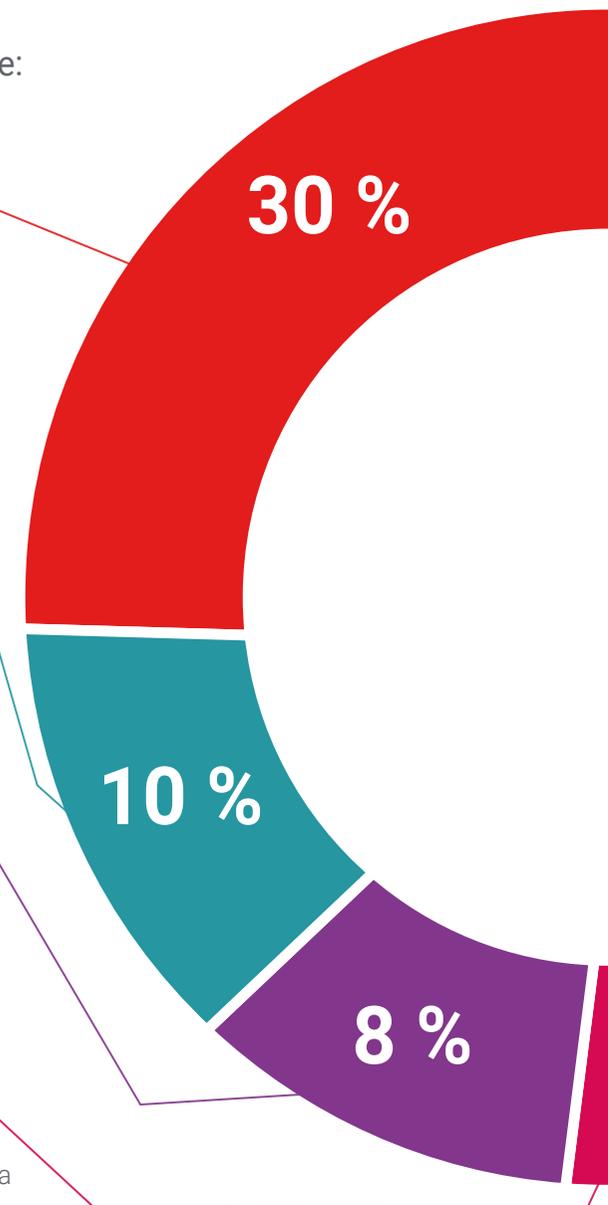
Capacità e competenze pratiche

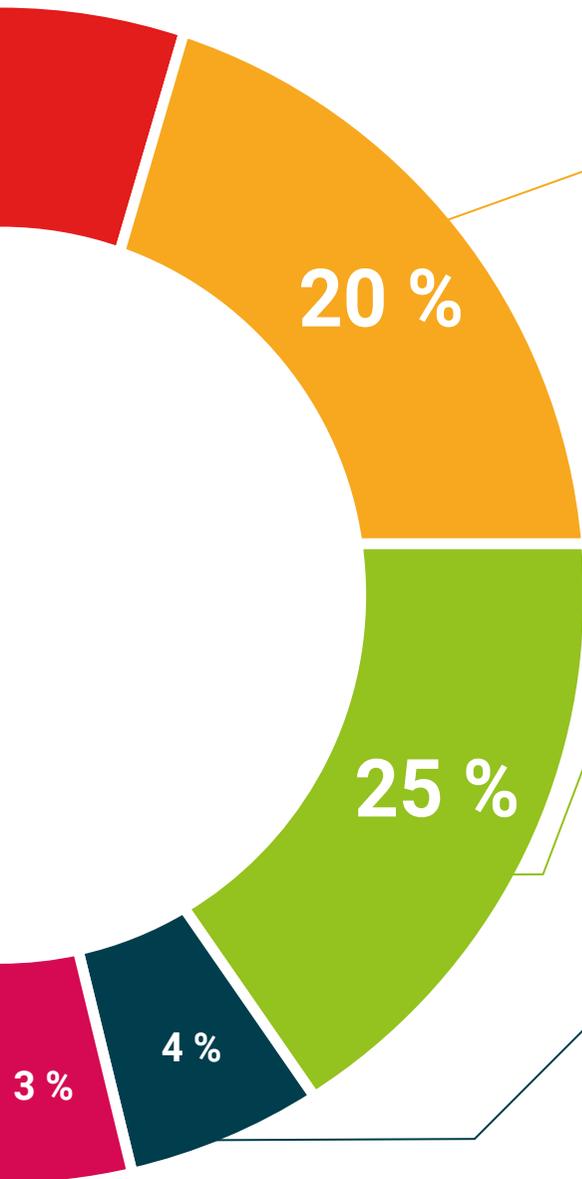
I partecipanti svolgeranno attività per sviluppare competenze e abilità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso, linee guida internazionali e molto altro. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Case studies

Completeranno una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso di studi. Casi presentati, analizzati e monitorati dai migliori specialisti del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il personale docente di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico con strumenti multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema didattico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e di autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



06

Titolo

Il Corso Universitario in Marketing Industriale garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Corso Universitario in Marketing Industriale** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Marketing Industriale**

N. Ore Ufficiali: **150 o.**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Corso Universitario Marketing Industriale

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Corso Universitario Marketing Industriale

