criteria

Marketing (v6)



Objetivos

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de entender las funciones y funcionamiento del departamento de Marketing, de tal forma que será
capaz de diseñar nuevos planes y estrategias que puedan llevar al éxito a un producto o servicio en el que trabaja. Distinguiremos en una
empresa tres pilares fundamentales, que son el administrativo, el productivo y el departamento de Marketing; cualquier empresa que quiera
sobrevivir y ser competitiva en la actualidad debe utilizar las herramientas de Marketing, ya que serán la base de su comunicación interna y
externa: si no te conoces... no te conocen.

Contenidos y estructura del curso

LECCIÓN 1: ¿QUÉ ES EL MARKETING?

LECCIÓN 2: DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

LECCIÓN 3: ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO

LECCIÓN 4: PÚBLICO OBJETIVO Y MERCADO META

LECCIÓN 5: SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

LECCIÓN 6: LAS 5 P: PRODUCTO, PLAZA, PRECIO, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

LECCIÓN 7. EL PRECIO

LECCIÓN 8. MARKETING MIX Y MARKETING ONLINE

LECCIÓN 9. VENTA EN INTERNET

LECCIÓN 10. ANÁLISIS DAFO Y EL VALOR AÑADIDO

LECCIÓN 11. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

LECCIÓN 12. EL PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

LECCIÓN 13. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

LECCIÓN 14. CRM (Customer Relationship Management)

Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

En Criteria queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible: ¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!

Blog de Criteria







