

**Código:** 08619**Curso:** Marketing Intelligence (Acreditación UEMC equivalente a 4,5 créditos ECTS)**Modalidad:** ONLINE**Duración:** 110h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología Online. Este sistema de enseñanza e-learning está organizado de tal forma, que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. Esta modalidad también permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.

El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Dentro de la plataforma podrá consultar la *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación.

La titulación acreditada por la **Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC)** será enviada al alumno en un plazo aproximado de dos meses después de finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.

En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Requisitos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Además de aumentar la cualificación profesional, este curso acreditado por la **Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC)**, está reconocido, es baremable para la mayoría de convocatorias en oposiciones públicas y permite obtener una serie de **Créditos ECTS** que completarían la formación Universitaria o no Universitaria del alumno.

Objetivos

- Adquirir la metodología para integrar un sistema de investigación de mercados.
- Conocer los diferentes mercados.
- Realizar una segmentación de mercados.
- Analizar la demanda y la estructura competitiva.
- Analizar el comportamiento del consumidor y de compra.

Con la realización de este curso obtendrás una acreditación Universitaria equivalente a 4,5 créditos ECTS.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. Sistema de información de marketing
2. Generalidades de la investigación de mercados
3. Metodología para realizar un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DELIMITACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO 25

1. El entorno de las organizaciones
2. Concepto y delimitación del mercado
3. El mercado de bienes de consumo
4. El mercado industrial
5. El mercado de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

1. Relevancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA COMPETENCIA

1. Introducción
2. El análisis de la demanda
3. Cuota de mercado de una marca
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de marca
5. Los factores que influyen en el atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONSUMIDOR

1. El consumidor y sus necesidades
2. La psicología: mercado
3. La psicología: consumidor
4. Necesidades
5. Motivaciones
6. Tipología de consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y PROCESO DE ENGAGEMENT CON EL CLIENTE

1. El cliente y su ciclo de vida
2. Ciclo de compra y consumo del cliente
3. El momento de la verdad ?zeromoment of truth?
4. Fidelización del cliente