
 Marketing Intelligence



Modalitat
Semi-presencial



Del 01/12/2013
al 30/06/2014



287.5 hores



PDF
Curs



Informació de
Matrícula



600€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià

PRESENTACIÓN

En la actualidad nos encontramos en una situación difícil debido a la crisis, y las empresas tienen cada vez más problemas a la hora de vender porque deben bajar precios, intentan fidelizar a los clientes con continuas promociones, etc., pero no llegan a alcanzar su objetivo, que es el cliente.

Por tanto, hemos de fijarnos en que el cliente de la actualidad no es el mismo que el de años atrás. Están más informados, con mucha más oferta a su alrededor y con continuas campañas de publicidad con el fin de atraerlos.

El curso de formación en Marketing Intelligence proporciona las bases para adaptarse a las necesidades de los clientes desmarcándose de los competidores con el suficiente conocimiento del mercado, utilizando la psicología para captar la atención del consumidor e influir en su comportamiento, con la utilización y puesta en marcha de acciones creativas, etc., utilizando las distintas herramientas disponibles para captar y retener a los clientes fidelizándolos, de forma que el cliente quede satisfecho.

DATOS DEL CURSO

Modalidad: a distancia (a través del aula virtual)

Duración: 287,50 horas

Fechas: diciembre 2013 a junio 2014

NOTA: Es convalidable por 2 créditos de libre configuración para todas las titulaciones de la UJI de Grado, Primer y Segundo Ciclo.

PERFIL DEL ALUMNO

Estudiantado en general y profesionales de distintos ámbitos.

OBJETIVOS

El objetivo principal del curso es poner en conocimiento de los alumnos los **fundamentos de marketing**, las herramientas de análisis del **marketing intelligence** y las **técnicas de creatividad**, así como las estrategias de internacionalización y técnicas de investigación de mercados, con el fin de poder implementarlas en la empresa.

METODOLOGÍA

El curso se basa en una metodología innovadora (a distancia) a través de una **plataforma online** (Aula Virtual de la Universitat Jaume I).

La **formación** se estructura en una serie de bloques, que se irán facilitando a través de la plataforma online para que el alumnado pueda descargárselos y poder trabajar con ellos. Asimismo, a lo largo del curso se irán formulando una serie de actividades para que los alumnos puedan ir aplicando los conocimientos teóricos a casos prácticos. Y al finalizar cada uno de los bloques se plantearán una serie de cuestiones de evaluación para que las puedan realizar dentro del período de realización del curso.

Los alumnos dispondrán de **tutorías virtuales** con la finalidad de formular las cuestiones que puedan surgir a lo largo de curso relacionadas con el contenido del mismo.

Respecto a la forma de evaluar, habrá una **evaluación por cada uno de los bloques**, como se ha indicado anteriormente, donde el alumnado deberá realizar un breve examen de cuestiones tipo test o cuestiones breves, realizando asimismo la/s actividad/es que se presenten a lo largo del Curso.

PROGRAMA

El Curso se estructura en **6 bloques**:

BLOQUE 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING (3 créditos)

Profesorado: D. Ángel del Castillo (20h) y Dña. Lorena Romero (10h.).

1. Qué es el marketing.
2. Psicología del marketing.
3. El departamento de marketing.
4. Marketing operativo vs. marketing estratégico.
5. Análisis DAFO. Concepto y características.
6. El plan de marketing.
7. Ejemplo de plan de marketing.
8. Caso de estudio.

BLOQUE 2: CREATIVIDAD E INTELIGENCIA DE MARKETING (2 créditos)

Profesorado: D. Ángel del Castillo (10h) y Dña. Lorena Romero (10h.).

1. Concepto de creatividad.
2. Componentes de la creatividad.
3. Fases de la creatividad.
4. Técnicas de creatividad.
5. Creatividad e inteligencia
6. Casos de éxito.

BLOQUE 3. MARKETING INTELLIGENCE (2 créditos)

Profesorado: D. Ángel del Castillo (20h).

1. Concepto de marketing intelligence.
2. Características del marketing intelligence.
3. Marketing intelligence en la empresa.
4. Online marketing intelligence.
5. Neuromarketing.
6. Otras técnicas de inteligencia competitiva.

BLOQUE 4. HERRAMIENTAS DE MARKETING INTELLIGENCE (1 crédito)

Profesorado: D. Ángel del Castillo (10h).

1. Tipología.
2. Utilización de herramientas.
3. CRM. Concepto y cómo construirlo.
4. Casos de aplicación.

BLOQUE 5. INTERNACIONALIZACIÓN (1,5 créditos)

Profesorado: Dr. Diego Monferrer (15h).

1. Concepto.
2. Tipos de internacionalización. Temporalidad.

3. Estrategias de internacionalización.
4. Marketing intelligence e internacionalización.
5. Casos de éxito.

BLOQUE 6. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (2 créditos)

Profesorado: Dr. Diego Monferrer (20h).

1. Concepto.
2. Características.
3. Tipología.
4. Investigación offline vs investigación online.
5. Herramientas de investigación.
6. Aplicación en la empresa.
7. Caso de estudio.

PROFESORADO

D. Diego Monferrer Tirado

Profesor Contratado Doctor del Departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I.

D. Ángel del Castillo Rodríguez

Profesor Asociado del Departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I.

Dña. Lorena Romero Ferri

Profesora de Formación de Postgrado. General Asde.

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

IMPORTE 600 €

NOTA: Es convalidable por 2 créditos de libre configuración para todas las titulaciones de la UJI de Grado, Primer y Segundo Ciclo.

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Fotografía en color
- Copia del pago de matrícula
- 2 fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).

¿Cómo y dónde tiene que entregar la documentación?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es
3. Vía fax al 964 387010

Patrons FUE-UJI

empreses i entitats



Posa't en contacte amb nosaltres

t'ajudem a trobar allò que necessites



Silvia Membrilla

Telèfon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Telèfon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Telèfon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es

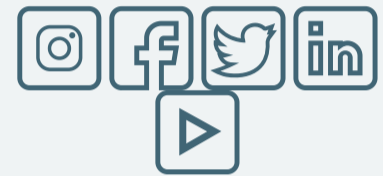


+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
 Sec.

Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
 12071 Castelló de la Plana, España



Accessos

[Home](#)
[Informació institucional](#)
[R & D & I](#)
[Formació](#)
[Jornades](#)
[Pràctiques](#)
[Beques per a titulats](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Més visitats

[Cursos FUE-UJI](#)
[Ofertes de Pràctiques](#)
[Ofertes de Beques per a](#)
[Titulats](#)
[Projectes EuroFUE-UJI](#)
[Pròxims Congressos i](#)
[Jornades](#)

Altres webs de la FUE-UJI

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

[Avis Legal](#)

[Portal de transparència](#)