



CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org



CONSTANZA

Business & Protocol School

*Conocimiento y distinción
al alcance de todos*

¿Por qué estudiar en Constanza?

- **Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.
- **Pago Fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.
- **Becas Disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.
- **Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.
- **La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.
- **Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.
- **Flexibilidad total:** Estudia cuando quieras y desde cualquier punto del mundo. Sólo necesitas una conexión a Internet.
- **Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.
- **Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.





Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- **Notas técnicas:** Se trata de documentos donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.
- **Video tutoriales:** Se trata de videos introductorios, a modo de resumen y síntesis de cada tema. Todas las explicaciones son ofrecidas por profesores titulares de la escuela.
- **Casos prácticos:** Se trata de casos prácticos propios, diseñados por el Departamento Académico de la Escuela, siempre acompañados de su solución.
- **Webinars:** Con cierta periodicidad, nuestros alumnos tendrán acceso a conferencias vía online sobre diferentes temas de interés y actualidad, relacionados con el mundo de la empresa y del protocolo impartidas por expertos en la materia.
- **Tests acreditativos:** Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? **En Constanza Business & Protocol School** lo tenemos muy claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos **para encontrar o acceder a un mejor trabajo**. Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- **Bolsa de empleo:** Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comienzan a cursar su programa.

- **Job Hunter:** Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.

- **Ferias de empleo:** El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Descripción del curso

Conviértete en el Directivo del área de Marketing que todas las empresas están buscando. Saca el máximo rendimiento a tu negocio aprendiendo a desarrollar las estrategias de Marketing más exitosas y que generarán el mayor rendimiento. No dejes pasar esta oportunidad y obtén el título de Máster en Dirección de Marketing que catapultará tu carrera profesional. Logra el puesto que mereces y haz tu sueño realidad. ¡No esperes más! Con el Máster en Dirección de Marketing de Constanza Business & Protocol School, al fin, todas tus metas a tu alcance.

Dirección
de Marketing

1900
HORAS

CURSO
ONLINE

3700€

75
CRÉDITOS

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Programa del Curso

Módulo 1: ENTORNO ECONÓMICO

Tema 1: Introducción a la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer conceptos básicos de economía que rigen los mercados en la actualidad, analizar términos económicos como son el PIB, la inflación, los tipos de interés o los tipos de cambio. Todos ellos conceptos básicos que cualquier persona debería conocer para comprender bien qué ocurre en los mercados internacionales y en la economía mundial. Conocer quiénes son los agentes que conforman los mercados, como se clasifican, y sobre todo y mucho más importante, como se comportan y conocer cuál es la situación ideal de los mercados y los fallos del mercado, tan presentes en todo el sistema internacional.

Tema 2: Herramientas de control de la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué son las herramientas de control de la economía, sus utilidades y su aplicación a los diferentes ámbitos de la economía en la actualidad. Conocer la disponibilidad de los datos, donde pueden encontrarse las fuentes de información a partir de las cuales se pueden encontrar los datos relativos a los indicadores económicos, así como el formato en que se presentan. Conocer las diferentes tipologías de indicadores económicos, así como distinguir y ser capaz de analizar los principales indicadores económicos de actividad, precio, mercado de trabajo y sector exterior.

Módulo 2: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Tema 1: Las fuerzas clave en la Dirección Estratégica

Al finalizar este tema el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como las Cinco fuerzas de Porter, la importancia de las Cinco fuerzas como herramienta para la Dirección Estratégica así como desarrollar estrategias empresariales exitosas.

Tema 2: La Cadena de Valor

Al finalizar este tema el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como la cadena de valor, la importancia de la cadena de valor como herramienta para la Dirección Estratégica así como desarrollar estrategias empresariales exitosas aplicando esta herramienta de gestión estratégica.

Tema 3: El análisis riesgo país – Análisis PEST

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Entender qué es el Análisis del riesgo – país, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer las variables clave que conforman este análisis, aprender qué procedimiento debe seguirse para realizar el análisis de manera correcta y entender qué tipo de empresas pueden verse beneficiadas con la realización de este análisis.

Módulo 3: FUNDAMENTOS DE MARKETING

Tema 1: El Marketing en la empresa actual

Al finalizar este tema el alumno será capaz de entender los orígenes del marketing, conocer varias definiciones de marketing, entender la importancia del marketing en la empresa actual, así como la importancia del mismo para la empresa, entender donde se encuadra el marketing en la estrategia empresarial, comprender por qué el marketing impacta directamente en la cuenta de resultados, entender las diferencias entre la Dirección de Marketing y la Dirección de Ventas, saber gestionar un departamento de marketing de manera eficaz, conocer algunas herramientas básicas de marketing, las diferencias entre Marketing tradicional versus Marketing Online y conocer las nuevas tendencias de marketing.

Tema 2: Conceptos básicos de marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer los conceptos de marketing y empresa necesarios para desarrollar correctamente su actividad, y adquirirá el conocimiento necesario para desenvolverse en los departamentos de marketing y comunicación de la empresa, así como en entornos laborales de cualquier índole.

Tema 3: El análisis DAFO

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es el Análisis DAFO, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer como se presenta, su formato y la manera en que se desarrolla, conocer porqué es importante el Análisis DAFO para el desarrollo de la estrategia empresarial, así como sus ventajas y desventajas.

Tema 4: La investigación de mercados

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Conocer qué es la investigación de mercados, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer qué tipo de información proporciona, aprender las diferentes formas de investigación de mercados existentes y la aplicación práctica de cada una de ellas así como conocer los costes de llevar a cabo una investigación de mercados.

Tema 5: El Benchmarking

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Conocer las claves para un benchmarking de éxito, conocer qué es y cómo funciona el benchmarking, llevar a cabo un análisis y una evaluación en profundidad de la situación de cualquier empresa.

Tema 6: Tipos de Marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de reconocer la gran variedad de diferentes modelos y tipos de marketing existentes, ahondar en las funcionalidades y objetivos de cada uno de ellos, aprender a aplicar el tipo de marketing más adecuado a cada contexto y ponerlo en práctica.

Módulo 4: EL MARKETING MIX

Tema 1: El Marketing Mix

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Conocer qué es el Marketing Mix, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer las herramientas básicas del Marketing Mix, conocer los tipos de Marketing Mix que existen hoy en día y su aplicación práctica, así como conocer cómo encaja el Marketing Mix dentro de la estrategia empresarial de la empresa.

Tema 2: Políticas de Distribución

Al finalizar este tema el alumno será capaz de entender qué es la política de distribución, sus sistemas y clasificaciones, comprender la importancia de los Canales de Distribución en la estrategia empresarial, conocer las variables estratégicas en la Política de Distribución, conocer la clasificación de los Canales de Distribución, conocer las formas de venta y comercialización del mercado, conocer como se realiza la venta a través de Intermediarios, conocer los principales tipos de Mayoristas, Minoristas, conocer los principales tipos de franquicia así como conocer los principales métodos de venta directa.

Módulo 5: LA MARCA

Tema 1: Creación de marca y posicionamiento

Al finalizar este tema el alumno será capaz de crear una marca de éxito, entender las claves de la segmentación en el Marketing y conocer los elementos y las claves para un correcto posicionamiento de su marca en el mercado.

Tema 2: Gestión y plan de marca

Al finalizar este tema el alumno será capaz de gestionar una marca con éxito, desarrollar un Plan de Marca y desarrollar acciones de Brand Management adecuadas para su empresa u organización.

MÓDULO 6: DIGITAL MARKETING

Tema 1: Las claves de la Analítica Web

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer la relevancia de la analítica Web, aprender las claves para sacar el máximo provecho a una página Web y saber cómo diseñar estrategias para la mejora de resultados de cualquier página Web.

Tema 2: Community management

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las funciones de un Community / Social Media Manager, poner en práctica con éxito las claves del Community Management, diseñar estrategias en redes sociales así como gestionar la reputación online de cualquier empresa.

MÓDULO 7: EL PLAN DE MARKETING

Tema 1: El Plan de Marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es un Plan de Marketing, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer como elaborar un Plan de Marketing con sus diferentes apartados, entender su importancia estratégica para el desarrollo de la función de marketing de la empresa y aprender a realizar un seguimiento y control del mismo, y por lo tanto de la estrategia de la empresa.

Tema 2: La cuenta de resultados en el Plan de Marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz conocer de qué se compone una cuenta de resultados, entender la importancia de la cuenta de resultados como herramienta de la Dirección de Marketing y aprender a entender y analizar una cuenta de resultados para una mejor toma de decisiones ajustándose al Plan de Marketing.

MÓDULO 8: HABILIDADES DIRECTIVAS

Tema 1: Aprenda a hablar en público: La comunicación eficaz

Al finalizar este tema el alumno será capaz de aprender a preparar una presentación eficaz, conocer herramientas que le permiten comunicar mejor sus ideas y proyectos, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a cualquier tipo de audiencia.

Tema 2: Aprenda a ser un buen líder

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocerse mejor a sí mismo, aprender las características del líder, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse a situaciones complejas para ser capaz de desenvolverse en cualquier situación.

Tema 3: Aprenda a motivar: Saque lo mejor de su equipo

Al finalizar este tema el alumno será capaz de aprender las claves y orígenes de la motivación, conocer herramientas que le permiten tener una mayor influencia en los demás, aprender a establecer prioridades en el trabajo y conocer qué es aquello que realmente le motiva en el plano laboral.

Tema 4: Negociación en un mundo globalizado

Al finalizar este tema el alumno será capaz de aprender las principales características de los mercados más relevantes del mundo, conocer herramientas que le permitirán mejorar sus habilidades como negociador, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a diferentes mercados.

MÓDULO 9: CREACIÓN DE EMPRESAS

Tema 1: Las habilidades del empresario

Al finalizar este tema el alumno será capaz de identificar las habilidades principales del empresario, reconocer aquellas habilidades en las que debe seguir trabajando, entender el tipo de emprendedor que es y conocer los desafíos a los que se enfrenta todo emprendedor.

Tema 2: El Plan de Negocio

Al finalizar este tema el alumno será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la estructura empresarial que mejor se aplica para su empresa, y encontrar la mejor forma de emprender.

Tema 3: Aprenda a emprender

Al finalizar este tema el alumno será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la mejor estructura para su empresa y encontrar la forma más adecuada y mejor para que Vd. pueda emprender.

MÓDULO 10: CARRERA PROFESIONAL

Tema 1: El control de su propia carrera profesional

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las claves para llevar un control de su propia carrera profesional, entender la situación del mercado laboral actual y adaptarse a los cambios futuros y diseñar un plan exitoso para la gestión de su propia carrera profesional.

Tema 2: La relación jefe – subordinado

Al finalizar este tema el alumno será capaz de entender la necesidad de llevarse bien con su jefe, comprender cómo manejar de una forma exitosa su relación con su jefe y aprender las claves para hacer de la relación con su jefe, una palanca para su carrera profesional.

Tema 3: Como redactar un CV atractivo

Al finalizar este tema el alumno será capaz de redactar un CV atractivo para cualquier puesto, destacar sus puntos más fuertes para pasar a una entrevista y aprender las claves para que su CV destaque entre los de sus múltiples competidores.

Tema 4: Entrevistas de trabajo exitosas

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las claves para tener éxito en las entrevistas de trabajo, aprender a preparar una entrevista de trabajo y diseñar un plan exitoso para lograr un empleo.

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.



CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.



CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

¡A qué esperas
para comenzar!