

POSTGRADOS

Títulos Propios



Formación
Universitaria



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

Entidad Impartidora **Formación Universitaria**

**DIPLOMA DE
ESPECIALIZACIÓN**
en Mercadotecnia

Postgrado - Título Propio Acreditado por la Universidad Nebrija



Presentación de la Universidad **Universidad Nebrija**

PRESENTACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NEBRIJA

La Universidad Nebrija mantiene desde su creación los valores diferenciadores de su modelo educativo, basados en la docencia de calidad y en la investigación como creación de conocimiento, con la formación integral en capacidades, competencias y habilidades de todos sus alumnos. Estos son principios clave para conseguir el desarrollo del talento individual y las mejores oportunidades de integración profesional.

Nuestra filosofía es aprender haciendo, lo que se convierte en una experiencia universitaria única y se sintetiza en la máxima Living Nebrija. Una experiencia vital en la transformación del estudiante hacia el conocimiento global, para protagonizar y liderar los cambios en los que está inmerso. El estudiante "Nebrija" se centra en la construcción del propio conocimiento para los desafíos importantes de la vida.

QUÉ DIFERENCIA A LA UNIVERSIDAD NEBRIJA

- La Empleabilidad y la orientación hacia la profesión.
- La Excelencia académica.
- La Internacionalización.
- La Innovación pedagógica

Y un compromiso firme entre la Universidad y las empresas para el desarrollo de la formación en competencias profesionales, que garantiza prácticas de calidad al estudiante, para que se incorpore con su ambición de crecer vital e intelectualmente durante su etapa universitaria.

CAMPUS

**Fundación
Antonio de
Nebrija**

**Campus de
la Dehesa
de la Villa**

**Campus de
La Berzosa**

**Campus de
Madrid-
Princesa**

**Centro
Universitario San
Rafael-Nebrija**

FACULTADES

**Lenguas y
Educación**

**Comunicación
y Artes**

**Ciencias
Sociales**

**Escuela
Politécnica
Superior**

**Ciencias de la
Salud**

**Business
School**

**Global
Campus**

**Escuela de
Doctorado**



PRESENTACIÓN

El avance tecnológico, la globalización de los mercados, y el ritmo en los cambios de consumo han reforzado el papel del marketing en las organizaciones.

Las organizaciones deben adaptar sus estrategias y orientarlas a un mercado global, adaptando sus productos y servicios a las necesidades de los stakeholders, como estrategia para garantizar la sostenibilidad de los proyectos empresariales.

El mercado laboral demanda profesionales con una mayor especialización en el área de Marketing, dando así respuesta a las necesidades actuales y futuras de las empresas y de la sociedad.

Por ello, con la realización del presente Diploma de Especialización en Mercadotecnia, se obtendrán los conocimientos necesarios para el desarrollo de la actividad.

PERFIL OBJETIVO DEL ALUMNO

El perfil del alumno que puede acceder a este título son profesionales de empresas con experiencia y personas sin experiencia, pero con vocación por trabajar en el ámbito de la dirección de marketing. Personas con alto potencial de desarrollo, motivadas por aprender y desarrollar sus conocimientos y competencias para ser excelentes en el ejercicio de su profesión y con vocación de servicio a la sociedad.

[Ver requisitos página 8](#)

OBJETIVOS

- Conocer los conceptos, técnicas y herramientas de la mercadotecnia necesarias para atender a las nuevas necesidades de la actividad.
- Liderar equipos de trabajo que aporten diferentes visiones de marketing para la mejora común de la empresa u organización.
- Capacitar para llevar a cabo decisiones de marketing para la mejora de la empresa.
- Desarrollar una investigación del contexto y del mercado para realizar estrategias de marketing nacional e internacional.

ESPECIALIDAD	DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN en Mercadotecnia
NÚMERO DE HORAS	1.000 Horas. 40 ECTS
METODOLOGÍA	ONLINE
TITULACIÓN	Postgrado Acreditado por la Universidad Nebrija



METODOLOGÍA EFICAZ

Nuestra metodología permite disponer de un entorno de aprendizaje activo, flexible y participativo a través del campus virtual.

Dotamos a nuestra metodología de elementos presentes en la metodología presencial como son:

- ✓ **Casos prácticos.**
- ✓ **Manuales y contenido** de cada materia.
- ✓ **Guías y recomendaciones**, facilitadoras del estudio y asimilación de contenidos.
- ✓ **Pruebas de evaluación.**
- ✓ **Actividades complementarias programadas.**
- ✓ **Vídeos prácticos.**

Estos elementos son orientativos, y están sujetos a las necesidades del programa.

Con las **Herramientas Tecnológicas**
más Avanzadas

DURACIÓN

Meses: 12 meses

Horas: 1.000 Horas

Número de créditos ECTS 40

DEDICACIÓN

Parcial, compatible con actividad laboral u otros estudios.

CAMPUS VIRTUAL

Espacio que enriquece la formación y ofrece un entorno donde adquirir más conocimientos.

ALTA INTERACTIVIDAD

El alumno dispondrá de un espacio donde podrá interactuar con el contenido, el claustro.

SEGUIMIENTO

El claustro realizará un acompañamiento a todo el alumnado, llevando a cabo acciones de seguimiento tutorial.

MÉTODO DEL CASO

Con un enfoque profesional y práctico, convierte al alumno en el protagonista de su propio proceso de aprendizaje.





PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER SEMESTRE

Marketing	Obligatoria	/	2 Créditos
Marketing Estratégico y Marketing Operativo			
(Plan De Marketing).	Obligatoria	/	10 Créditos
Marketing Táctico	Obligatoria	/	4 Créditos
Marketing y Ventas. Comercialización de Campo.....	Obligatoria	/	3 Créditos
Imagen & Branding.....	Obligatoria	/	1 Créditos

TOTAL CRÉDITOS 1º SEMESTRE..... 20

SEGUNDO SEMESTRE

Marketing de Servicios y de Productos	Obligatoria	/	10 Créditos
Marketing Online.....	Obligatoria	/	10 Créditos

TOTAL CRÉDITOS 2º SEMESTRE..... .20

ASIGNATURAS

MARKETING. La asignatura comprende las características generales del marketing, que se deben de aplicar para lograr así ventajas competitivas y poder diferenciarse de otras empresas similares.

MARKETING ESTRATÉGICO Y MARKETING OPERATIVO (PLAN DE MARKETING). Aplicar un buen plan de marketing es clave para poder llegar con éxito y de modo eficaz tanto a clientes como a potenciales clientes.

Con el marketing estratégico se puede planificar el futuro de la empresa y con el marketing operativo los plazos son más cortos, siendo este tipo de marketing más visible.

MARKETING TÁCTICO. La asignatura presenta estrategias específicas para alcanzar las metas planteadas, se refleja los medios o tácticas para alcanzar las mismas, es la acción y la aplicación de las ideas planteadas.



ASIGNATURAS

MARKETING Y VENTAS. COMERCIALIZACIÓN DE CAMPO. Un directivo debe de tener conocimiento de cómo organizar equipos comerciales, teniendo en cuenta características del equipo, al mismo tiempo debe adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para diagnosticar, establecer estrategias y llevar a cabo acciones comerciales en el mercado.

IMAGEN & BRANDING. Esta asignatura permitirá al alumno entender los elementos fundamentales de la marca, las metodologías para el establecimiento de una identidad o marca personal.

MARKETING DE SERVICIOS Y DE PRODUCTOS. Saber diferenciar las características de cada tipo de marketing planteado es clave en esta asignatura para poder mantenerse en el mercado y al mismo tiempo poner en práctica los indicadores claves de gestión.

MARKETING INTERNACIONAL. Hoy en día debido a la internacionalización de los productos de las empresas y al aumento de exportación de productos, es de suma importancia la aplicación del marketing internacional. Se persigue una estrategia global disminuyendo así la dependencia al mercado local.

MARKETING ONLINE. Internet se considera unas de las herramientas más importantes globalmente para el desarrollo tecnológico, por ello, el marketing online es considerado una de las herramientas más efectivas para la captación, fidelización de los consumidores.

PROFESORADO - PONENTES

El programa está impartido por una selección de profesionales:

DOCENTE EXPERTO TITULAR

- D. Juan José López García. Doctor Universidad Udimá (Derecho y Sociedad): investigación en marketing digital. Master Oficial Alta Dirección, Universidad Rey Juan Carlos. Master Oficial GESCO, Universidad Rey Juan Carlos. MBA Executive, EOI. Master en Mobile Marketing en San Francisco University. Master en Redes Sociales en San Francisco University. Master en dirección comercial, marketing y comercio exterior en CEREM "Escuela internacional de negocios", Madrid.

OTROS DOCENTES EXPERTOS COLABORADORES

- Dña. Raquel Alonso. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (U. San Pablo CEU, Madrid).
- Dña. Isabel Blanco. Licenciada en Derecho (U. Madrid). MBA Emprendedores. Curso Superior Asesoría de Empresas.

DOCENTES DE SEGUIMIENTO

- Dña. Eloisa Chaparro, Licenciada en Pedagogía.
- Dña. Ana Rosa Ruiz, Licenciada en Pedagogía.
- Dña. M^a Cruz Masero, Licenciada en Pedagogía.

El claustro de profesores es orientativo, está sujeto a posibles cambios en función de las necesidades del programa



SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL PROGRAMA

La obtención del Postgrado Acreditado por la Universidad requiere:

1. Superación de exámenes por módulos

Cada módulo incluye un examen y un caso práctico (ambos, tipo test), que deberá realizar en el campus virtual siempre y cuando haya asimilado los conocimientos que en él se detallan.

Para que un módulo esté superado, deben estar superados ambos ejercicios: Examen + Caso Práctico.

Las calificaciones de ambos exámenes puntúan sobre 10 y la media del módulo se establece del 70% de la nota del caso práctico y el 30% de la nota del examen.

Asimismo, el alumno dispone por cada módulo de actividades complementarias, estas sirven al alumno para subir nota en un módulo o bien para aquellos casos en que el alumno ha obtenido una calificación de entre 4 y 4.9 (nunca inferior). Estas pueden valer desde 0,10 hasta 1 punto.

2. Tareas del alumno

El alumno dispone de tareas que son de obligatorio cumplimiento como horas de trabajo del alumno. Las cuales debe superar como aptas.

3. Asistencia

El alumno dispone del material en formato

impreso y del campus virtual para realizar los exámenes, por tanto, la asistencia obligatoria en campus corresponde a la realización de todas las evaluaciones a través del mismo.

4. Trabajo final

Finalmente, el alumno deberá realizar como trabajo final un caso práctico a desarrollar cuya puntuación es de 1 a 10, el cual deberá superar con al menos un 5.

Evaluación Final:

- La nota final del curso se obtiene 40% media de los módulos + 60 % trabajo final.
- Todos los módulos deben ser aprobados, al menos con un 4 + actividades complementarias para hacer la media.
- El trabajo final debe estar superado con un 5.
- El alumno debe entregar todas las tareas obligatorias y estar superadas.
- Todos los exámenes deben ser entregados a través del campus virtual.

Evaluación del programa

El alumno dispondrá de un cuestionario de evaluación, en el campus virtual que permitirá evaluar el programa formativo (tutores, campus, metodología, material,...)

POSTGRADO ACREDITADO POR LA UNIVERSIDAD NEBRIJA

Una vez superado el Programa y previo pago de las tasas de expedición, el alumno podrá solicitar su TÍTULO expedido por la Universidad Nebrija. Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.

Título de Prestigio

Ejemplar de muestra: Imagen extraída de Internet que puede ser objeto de cambios y/o modificaciones por parte de la entidad expedidora - Universidad Nebrija.





REQUISITOS DE ACCESO AL PROGRAMA

Para el acceso al programa Diploma de Especialización se establece cumplir el siguiente requisito:

- Será necesario estar en posesión de un título universitario oficial: Diplomado, Licenciado o Graduado Universitario. Asimismo, podrán acceder los titulados universitarios conforme a sistemas educativos extranjeros sin necesidad de la homologación de sus títulos, siempre que acrediten un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que faculden en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas que así lo requieran. Los estudiantes deberán entregar copia compulsada de su titulación universitaria antes del inicio del curso.

DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Todos los alumnos que realicen la preinscripción deberán presentar obligatoriamente la documentación siguiente:

- **Fotocopia del Documento Nacional de Identidad o equivalente.**
- **Autorización de Tratamiento de Datos Personales.**
- **Cumplimiento de requisitos:**
 - Fotocopia compulsada/cotejada del Título de Grado, Diplomatura, Licenciatura o titulación equivalente por una universidad española (Fedatario Público-Notario). (En el caso de alumnos extranjeros es indispensable la Apostilla de la Haya, y si procede, traducción jurada del título en el caso de que no esté en castellano).
 - **Certificado oficial de nivel de español en el caso de alumnos extranjeros de lengua no castellana.**

Calidad, Organización y Eficiencia



Formación
Universitaria



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

Entidad Impartidora **Formación Universitaria**

Atención al Alumno



por teléfono



por correo



por fax



presencial



por internet

Postgrado - Título Propio Acreditado por la Universidad Nebrija