



CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO

Máster en Marketing y Dirección Comercial

European Quality Business School

CERTIFICA QUE

ROBERTO URRUTIA BEASKOA

*Con documento N° 30560097-C ha finalizado con éxito la acción formativa
Máster en Marketing y Dirección Comercial con una duración de 500 horas,
en la modalidad formativa e-learning, cuyo programa se especifica al dorso.*



Asociación Española de
Calidad, Medio Ambiente y
Prevención



A fecha 04 de Agosto de 2014
European Quality Business School

CONTENIDOS

» MODULO 1 - HISTORIA Y DEFINICION

- 1.1 - Evolución Histórica
- 1.2 - Definición de Marketing
- 1.3 - Alcance del Marketing
- 1.4 - Comentarios Video Braveheart

» MODULO 2 - EL MERCADO

- 2.1 - El entorno
- 2.2 - Investigación de Mercados I
- 2.3 - Investigación de Mercados II
- 2.4 - Caso Practico

» MODULO 3 - PLAN DE MARKETING

- 3.1 - El plan de marketing
- 3.2 - Etapas del plan de marketing
- 3.3 - Implementación del Plan de Marketing

» MODULO 4 - EL PRODUCTO

- 4.1 - El producto
- 4.2 - Diferenciación y Posicionamiento del producto
- 4.3 - Desarrollo de Producto
- 4.4 - Caso Practico

» MODULO 5 - BENCHMARKING

- 5.1 - Benchmarking I
- 5.2 - Aplicación del Benchmarking

» MODULO 6 - DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

- 6.1 - Canal de distribución
- 6.2 - Merchadising
- 6.3 - Caso Practico

» MODULO 7 - EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- 7.1 - Comportamiento del consumidor

» MODULO 8 - SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- 8.1 - Segmentación de Mercados

» MODULO 9 - LA DEMANDA

- 9.1 - La demanda

» MODULO 10 - SISTEMAS DE INFORMACIÓN

- 10.1 - Sistema de información

» MODULO 11 - DIRECCIÓN COMERCIAL

- 11.1 - La comunicación en la empresa
- 11.2 - La motivación laboral
- 11.3 - Los equipos de trabajo
- 11.4 - Las reuniones de trabajo
- 11.5 - La negociación en la empresa
- 11.6 - Estrategias de negociación en la empresa
- 11.7 - El proceso de toma de decisiones
- 11.8 - Retribución Comercial