Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas



Formación Continua
inesem

Formación Continua

Elige Formación Continua para avanzar en tu desarrollo profesional
Te lo gestionamos todo

ÍNDICE

1 | Somos Formación Continua

2 | Rankings

3 | Alianzas y Acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodologías de aprendizaje

6 | Razones por las que elegir Formación Continua

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto



01. Somos Formación Continua

Formación Continua es una entidad especializada en **formación para profesionales,** de la mano de INESEM Business School, orientada a la actualización y mejora continua de **competencias prácticas y actualizadas para el mercado laboral actual.**

Hoy en día, la tecnología y la normativa evolucionan a gran velocidad, por eso en Formación Continua ofrecemos **respuestas formativas adaptadas a las necesidades reales del mercado de trabajo.** Aplicamos la innovación tecnológica a todos los procesos de enseñanza y aprendizaje para facilitar una formación práctica, accesible y alineada con el desempeño profesional.

Diseñamos programas 100% online, flexibles y orientados a resultados, pensados para formar a profesionales en los perfiles más demandados, que buscan reciclarse, especializarse o avanzar en su carrera sin interrumpir su actividad laboral. Todo ello se sustenta en una base sólida, definida por nuestros objetivos y valores, y por un firme compromiso con la calidad de la formación para el empleo.

Nuestra formación se basa en:

- Contenidos actualizados y aplicables desde el primer día
- Aprendizaje práctico y progresivo
- Acompañamiento académico durante todo el proceso
- Adaptación a distintos perfiles profesionales

Programas impartidos a profesionales de **múltiples sectores**

+500k
Estudiantes y profesionales formados

+92%
Tasa de empleabilidad

+20
Años de experiencia en formación

Hasta un
100%
de bonificación

+3.500
Empresas

02. Rankings de Formación Continua

Formación Continua ha recibido **reconocimiento a nivel nacional e internacional** gracias a su compromiso **con la innovación educativa y la actualización constante de sus programas.**

Para evaluar su posición en distintos rankings y valoraciones, se consideran indicadores como la percepción de alumnos y profesionales, la calidad y excelencia de sus programas, el compromiso social y la inclusión, su enfoque en la formación digital y continua, así como la preparación y experiencia de su equipo académico y docente.

EL MUNDO

Ranking Educativo Innovatec

NOSOLOMASTER | RANKING Y OPINIONES SOBRE MASTER

webempresa

Webometrics RANKING WEB OF UNIVERSITIES

FSO RANKING

QS ONLINE LEARNING

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD CyberEOP

03. Alianzas y Acreditaciones

Relaciones institucionales

UNIVERSIDAD NEBRIJA

udima UNIVERSIDAD A DISTANCIA DE MADRID

Universidad Pontificia de Salamanca

Relaciones internacionales

TradingView

UNIVERSIDAD HEMISFERIOS

Acreditaciones y Certificaciones

Project Management Institute.

CNMV Comisión Nacional del Mercado de Valores

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

AENOR GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001

IQNET LTD

04. By EDUCA EDTECH

Formación Continua es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online.** Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

Structuralia Engineering eLearning

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

UNIMIAMI International University of Miami

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Educa.Pro

Educa PHAROS

ceupe European Business School

UDAVINCI

CAPMAN testing solutions



05. Metodología de Aprendizaje

Formación Continua orienta a resultados. Nuestra metodología combina formación práctica, flexibilidad total y un servicio de gestión para que empresas y profesionales solo tengan que centrarse en lo realmente importante: **aprender y crecer.**

NOSOTROS TE LO GESTIONAMOS TODO

Nos encargamos de todo el proceso formativo y administrativo, de principio a fin, para que no tengas que preocuparte por nada.

1. Gestión completa del crédito formativo
Analizamos tu situación, calculamos el crédito disponible y optimizamos su uso para que la formación sea una inversión real y no un gasto.

2. Tramitación administrativa sin complicaciones
Nos ocupamos de altas, comunicación, seguimiento y justificación, garantizando que el proceso sea ágil y correcto, sin riesgos.

3. Acompañamiento personalizado
Asesoramiento constante tanto para la empresa como para el alumno, resolviendo dudas y facilitando el proceso.

4. Formación 100% compatible con el trabajo
Modalidad online y flexible, diseñada para encajar en la jornada laboral sin interferencias.

5. Enfoque práctico y aplicable
Contenidos orientados a mejorar el desempeño profesional desde el primer día.



Formación Continua
inesem

METODOLOGÍA LXP

La metodología EDUCA LXP permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la IA en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la Transferencia de Resultados de Investigación de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.

1. Flexibilidad
Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.

2. Accesibilidad
Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación, trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.

3. Personalización
Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.

4. Seguimiento docente
Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.

5. Innovación
Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la IA mediante Learning Experience Platform.

6. Excelencia educativa
Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas

Propios Universitarios Oficiales

01 Razones por las que elegir Formación Continua

1. Nuestra Experiencia

- **Más de 20 años** de experiencia en formación profesional.
- **Más de 300.000** alumnos han confiado en nosotros.
- **Estudiantes de varios países.**
- **Formación 100% online** adaptada a tus necesidades.
- **Calidad y confianza avaladas** por nuestros años de trayectoria

2. Nuestro Equipo

Contamos con un equipo humano formado por profesionales especializados, comprometidos con ofrecer una atención personalizada y la máxima calidad educativa en cada etapa del aprendizaje.

3. Nuestra Metodología

Contamos con un equipo humano formado por profesionales especializados, comprometidos con ofrecer una atención personalizada y la máxima calidad educativa en cada etapa del aprendizaje.

100% ONLINE

Estudia cuando y donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

TE ACOMPAÑAMOS

Seguimiento y tutorización durante todo el proceso formativo con un acompañamiento y soporte 24/7

EQUIPO DOCENTE EXPERTO

Profesionales que garantizan una experiencia formativa de alto nivel.

APRENDIZAJE PRÁCTICO Y ACTUALIZADO

Incorporamos conocimientos orientados a resultados reales y programas revisados periódicamente

4. Innovación y Recursos Propios

Disponemos de editorial propia y recursos digitales para ofrecer contenidos actualizados y adaptados a las necesidades del mercado.

Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas

DURACIÓN 200 horas | **MODALIDAD** Online

Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales


Formación Continua inesem

FORMACIÓN CONTINUA INESEM

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas

expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de inesem Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/A

NOMBRE DE ÁREA MANAGER

La Dirección Académica

Descripción

El presente Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas le proporcionará una formación especializada en la materia. El marketing directo nos permite llegar al público objetivo de manera explícita, de esta forma será mucho más fácil realizar el marketing y medir los resultados obtenidos.

Objetivos

- Aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

Para qué te prepara

El presente Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas le preparará para aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

A quién va dirigido

El presente curso está dirigido a todas aquellas personas que quieran conocer el marketing directo o el direct marketing, así como realizar labores de la gestión de ventas.

Salidas laborales

- Marketing / Director de Marketing / Publicidad / Gestión de Ventas / Departamento de Ventas

Idiomas

Español

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE LA VENTA Y SU COBRO. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

1. La gestión comercial.
2. - La “conciencia comercial”: ¿Qué supone concebir la relación con los clientes desde una perspectiva comercial?
3. - Que es vender. Nuevas formas comerciales. Proceso de compra- venta.
4. - Tipología de la venta. La venta personal.
5. - El punto de venta y el merchandising.
6. - Organización del trabajo: gestión de la cartera de clientes.
7. La relación con el cliente.
8. - Calidad del servicio al cliente.
9. - Perfil del cliente actual.
10. - Derechos y obligaciones del cliente.
11. - Tipología de comportamientos del cliente y estrategias de gestión.
12. - Instituciones y Servicios de Protección al consumidor.
13. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.
14. - Procedimiento y normativa en los procesos de reclamación. Documentos necesarios.
15. - Habilidades de comunicación en el servicio de atención al cliente.
16. - El manejo y la resolución de conflictos.
17. - El proceso de atención de quejas y reclamaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL. SEGUIMIENTO DESPUÉS DE EVENTOS O ACCIONES COMERCIALES.

1. El plan de marketing como herramienta de gestión.
2. - Introducción al Marketing.
3. - El Plan estratégico de Marketing en la empresa: objetivos, fases, implementación.
4. - Seguimiento y control del Plan de Marketing.
5. - Políticas de Marketing.
6. - Estrategias de Marketing.
7. La gestión comercial.
8. - Investigación y estudio de mercados y su segmentación.
9. - Logística Comercial.
10. - Control y gestión presupuestaria.
11. - La oferta comercial.
12. - Política de productos.
13. - El Departamento Comercial.
14. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.
15. - Organización y planificación de eventos.
16. - Definición, difusión y desarrollo de los eventos de una organización.
17. - Identidad gráfica de los eventos.
18. - Protocolo de empresa.
19. - Participación en eventos extranjeros e internacionales.
20. - Evaluación de Eventos.
21. La comunicación en marketing.
22. - Estrategias y herramientas.
23. - Hablar en público.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÁRKETING DIRECTO.

1. El marketing directo como parte del plan de marketing.
2. - Introducción al Marketing Directo.
3. - El micromarketing y su aplicación estratégica.
4. - Marketing Relacional.
5. El plan de marketing directo.
6. - Definición, estructuración e implementación del Plan de Marketing Directo.
7. - Ventajas del Marketing Directo frente a los Medios Masivos.
8. - Planificación de Campañas.
9. - Los Medios del Marketing Directo (prensa, e-mailings, buzoneo mobile marketing, etc.).
10. - Marketing On-Line.
11. - Análisis de Resultados.
12. - Creatividad en el Marketing Directo: campañas creativas.
13. Estrategias de interacción con los clientes.
14. - Generación, gestión y comunicación de contactos.
15. - Listas y bases de datos.
16. - Fidelización de clientes.
17. - La implementación de un CRM.
18. - Ley de Protección de Datos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DIGITAL. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS HERRAMIENTAS WEB EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING.

1. La web 2.0 en la empresa.
2. - La evolución técnica de la Web.
3. - Áreas de actuación de la empresa en la web 2.0.
4. - Extender el trabajo de nuestra empresa.
5. Marketing en medios sociales -crear contenidos y conversar.
6. - El social media.
7. - Redes sociales.
8. - Gestión de redes sociales.
9. - Marketing 2.0: Marketing en la red.
10. Marketing en medios sociales -escuchar y medir.
11. - Cómo evaluar nuestro trabajo de Social Media.
12. - Limitaciones, éxitos y fracasos del Social Media.
13. - Gestión de crisis.
14. - Apuntes legales del Social Media.

¿Quieres saber más sobre Formación Continua?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento te ayudará a identificar la mejor solución formativa para ti o tu empresa. Analizamos tus necesidades, resolvemos dudas y te explicamos cómo transformar la formación en una ventaja real.

Te informamos sobre nuestros programas, la gestión del crédito formativo y las opciones más adecuadas para tu crecimiento profesional.

Solicita información sin compromiso

¡Encuéntranos aquí!

Calle Camino de la Torrecilla, N.º 30, Edificio EDUCA EDTECH, Oficina 34, C.P. 18200 Maracena (Granada)

Horario atención al cliente

Lunes a jueves:
9:00h a 20:00h
Viernes:
de 9:00h a 15:00h

¿Hablamos?

+958 050 240

formacion.continua@inesem.com

www.formacioncontinua.eu

