Máster en Ventas, Marketing y Publicidad + Titulación Universitaria

+5 ECTS



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.

Máster en Ventas, Marketing y Publicidad + Titulación Universitaria

DURACIÓN 1500 horas | **MODALIDAD** Online | **CRÉDITOS** 5 ECTS

Titulación

Titulación Múltiple: -Titulación de Master en Ventas, Marketing y Publicidad con 1500 horas Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad. - Titulación Universitaria en Marketing Digital con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.


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 AREA MANAGER
La Dirección Académica

Descripción

Este Master en Ventas, Marketing y Publicidad le ofrece una formación especializada en dicha materia. Si quiere conocer el entorno de las ventas y marketing y conocer las técnicas oportunas para desenvolverse de manera profesional en este entorno este es su momento, con el Curso de Técnico en Marketing y Jefe de Ventas podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. En la actualidad, en el mundo del comercio y marketing, es muy importante conocer la gestión comercial de ventas dentro del área profesional de la compraventa, debido a que para conseguir las ventas finales es necesario implementar una estrategia de marketing que nos ayude a tener éxito en esta labor. Realizando este Master en Ventas, Marketing y Publicidad conocerá las técnicas y herramientas oportunas para desarrollar el aspecto de marketing enfocado a las ventas....

Objetivos

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de Internet.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.
- Aplicar técnicas de merchandising para la animación del punto de venta a partir de distintos tipos de establecimiento: gran superficie, hipermercado, supermercado, centro comercial o tradicional e implantación comercial.
- Realizar presentaciones de distintos tipos de productos y servicios a la red de venta, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación.
- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta.
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas.
- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios.
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos.
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio post-venta.

- Definir las variables y utilidades disponibles en Internet para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas.
- Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.
- Organizar los recursos humanos y técnicos necesarios para favorecer el desarrollo óptimo del plan de ventas.
- Liderar el equipo de comerciales facilitando su implicación y motivación para favorecer el cumplimiento de los objetivos del plan de ventas, valores e identidad corporativa.
- Establecer sistemas de seguimiento y control de los objetivos marcados en el plan de actuación comercial para adoptar posibles medidas correctoras, aplicando criterios adecuados con la información que se quiere obtener.
- Supervisar el cumplimiento de objetivos y cuotas de venta del equipo comercial realizando la evaluación de las actividades y resultados para adoptar las posibles medidas correctoras y conseguir el máximo nivel de eficacia en la gestión comercial.
- Aplicar medidas correctoras a las desviaciones detectadas en el plan de ventas para optimizar la actividad comercial, de acuerdo con los objetivos establecidos.
- Procesar y organizar la información necesaria para el diseño y desarrollo de planes de formación y perfeccionamiento del equipo comercial a su cargo, de acuerdo con las necesidades detectadas y las especificaciones recibidas para mejorar su capacitación, eficacia y eficiencia.
- Determinar las líneas de actuación para la ejecución de las campañas promocionales de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de marketing.
- Implantar las acciones promocionales definidas por los responsables del propio establecimiento comercial o por cualquiera de los proveedores/fabricantes de productos aplicando las técnicas de merchandising adecuadas.
- Gestionar la selección y formación del personal de promoción necesario para el desarrollo de la campaña promocional, de acuerdo con las especificaciones definidas.
- Controlar la eficiencia de las acciones promocionales estableciendo medidas para optimizar la gestión de la actividad y alcanzar los objetivos previstos en el plan de marketing.
- Reconocer y poner en práctica los procesos que hacen que una empresa obtenga éxito a través de los diferentes medios que la Publicidad y el Marketing.
- Aprender a realizar correctamente campañas de Marketing y Publicidad.

Para qué te prepara

Este Master en Ventas, Marketing y Publicidad está dirigido a todos aquellos profesionales del departamento de marketing en empresas u organizaciones que quieran seguir formándose en la materia, así como a aquellas eprsonas que se dediquen al área comercial y deseen adquirir conocimientos sobre el marketing y las ventas

A quién va dirigido

Este Master en Ventas, Marketing y Publicidad está dirigido a todos aquellos profesionales del departamento de marketing en empresas u organizaciones que quieran seguir formándose en la materia, así como a aquellas eprsonas que se dediquen al área comercial y deseen adquirir conocimientos sobre el marketing y las ventas....

Salidas laborales

- Marketing / Establecimientos comerciales / Comercio electrónico / Departamento comercial / Jefe de ventas.

Carácter oficial

La presente formación no está incluida dentro del ámbito de la formación oficial reglada (Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria, Formación Profesional Oficial FP, Bachillerato, Grado Universitario, Master Oficial Universitario y

Doctorado). Se trata por tanto de una formación complementaria y/o de especialización, dirigida a la adquisición de determinadas competencias, habilidades o aptitudes de índole profesional, pudiendo ser baremable como mérito en bolsas de trabajo y/o concursos oposición, siempre dentro del apartado de Formación Complementaria y/o Formación Continua siendo siempre imprescindible la revisión de los requisitos específicos de baremación de las bolsa de trabajo público en concreto a la que deseemos presentarnos.

Idiomas

Español

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL
2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL
3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE VENTA

1. PROCESOS DE VENTA
2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA
3. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE LA VENTA.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VENTA ONLINE

1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA
2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.
2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES
3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS
4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL
5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS
6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMOCIONES COMERCIALES

1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA
2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA
3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES
4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING Y JEFE DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE VENTA

1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL
2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL
3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS
4. PROCESOS DE VENTA
5. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA
6. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
7. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE VENTA
8. INTERNET COMO CANAL DE VENTA
9. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING

1. EJECUCIÓN E IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING.

2. SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING.
3. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA.
4. MARKETING PROMOCIONAL.
5. CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PUBLICIDAD

1. LA PUBLICIDAD
2. LA EMPRESA ANUNCIANTE
3. LA AGENCIA PUBLICITARIA
4. EL CANAL DE COMUNICACIÓN EN LA PUBLICIDAD
5. PUBLICIDAD Y MARKETING
6. ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING

1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING: EL MERCADO
2. EL MARKETING EMPRESARIAL
3. EL PLAN DE MARKETING
4. MARKETING SOCIAL
5. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
6. LA FIGURA DEL COMMUNITY MANAGER
7. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (I)
8. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (II)
9. MARKETING VIRAL. EL MARKETING EN LAS REDES SOCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING DIGITAL

1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL
2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA
3. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO: SEO
4. SEM: PERFORMAN MARKETING
5. INBOUND MARKETING
6. SOCIAL CRM
7. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA
8. EMAIL MARKETING
9. E-COMMERCE
10. COPYWRITING

UNIDAD DIDÁCTICA 9. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO COMERCIAL

1. EL COACHING COMERCIAL: LOS EQUIPOS DE VENTA
2. LA VENTA CONSULTIVA Y LA VENTA CON PNL
3. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA
4. MARKETING Y COMUNICACIÓN
5. GESTIÓN DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y GESTIÓN DE QUEJAS
6. EL MERCADO: ESTUDIOS DE MERCADO

¿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

