

matrícula

Precio: 2.500 euros



financiación

Existe la posibilidad de **Subvención-Bonificación** por parte de la Fundación Tripartita.

Para aquellos participantes que estén en situación de **desempleo**, reducimos el coste en un 20%. Para ello es necesario presentar la tarjeta de desempleo.

Documentación necesaria a presentar:

Curriculum vitae

Enviar a:

Correo electrónico: miqarzabal@mondragon.edu

Correo postal:
Facultad de Empresariales
Cursos Avanzados
Mondragon Unibertsitatea
Ibarra Zelaia, 2
20560 Oñati—Gipuzkoa



Facultad de Empresariales-Mondragon Unibertsitatea
Ibarra Zelaia, 2 - 20560 Oñati Gipuzkoa

telf.: 943.71.80.09
fax: 943.71.81.62
email: miqarzabal@mondragon.edu
www.mondragon.edu/muplus

Curso Avanzado en Marketing 2012



Facultad de Empresariales—Mondragon Unibertsitatea
con la colaboración de la Cámara de Gipuzkoa



presentación

En un entorno cada vez más complejo la búsqueda de ventajas competitivas es cada vez más difícil. Tanto grandes organizaciones como pequeñas empresas y negocios, independientemente del sector de actividad en el que operen, reconocen la importancia del cliente como centro de referencia para la toma de decisiones. Así, la orientación al cliente y la optimización de los procesos comerciales son un rasgo característico de las organizaciones excelentes en gestión.

Dado que la disciplina de Marketing basa su razón de ser en orientar la organización hacia el cliente y en la aplicación de las herramientas necesarias para la satisfacción y fidelización de los clientes, parece obvia su relevancia en la gestión empresarial actual. Más allá de la existencia de departamentos de Marketing toda organización, actúe en ámbitos lucrativos o no, en sectores de consumo, industriales o de servicios, realiza Marketing de forma consciente o no.

Acorde con esta realidad, la Facultad de Empresariales junto a la Cámara de Gipuzkoa, te ofrecen una nueva edición del Curso Avanzado de Marketing, en el que docentes, profesionales y empresas de referencia en esta área te acercarán el apasionante mundo del Marketing.

Dirigido a titulados, técnicos y profesionales interesados en el desarrollo de las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar de forma óptima la relación integral con los clientes.

objetivo

El objetivo del curso es capacitar a recién licenciados, técnicos y profesionales en el desarrollo de las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar de forma óptima la relación integral con los clientes, activo fundamental de cualquier organización.

metodología

La metodología seguida a lo largo del curso consistirá en clases presenciales que combinarán aspectos teóricos y prácticos tendentes a una gestión excelente de la actividad comercial, primando como criterio general la enseñanza activa, basada en un proceso participativo de enseñanza-aprendizaje.

De la mano de cualificados profesionales el alumno conocerá las tendencias más novedosas así como las experiencias de éxito, buscando en todo momento su aplicación a la realidad particular del alumno.

programa

La empresa orientada al cliente: 8 h.

CRM y Marketing Experiencial: 16 h.

Marketing Estratégico: 32 h.

Sist. de Inform.de Marketing e investigación comercial: 16 h.

Sales Force Management: 16 h.

Marketing 2.0: 24 h.

Marketing e innovación: 16 h.

Brand Management: 16 h.

Global Marketing: 16 h.

Trabajo Final Aplicado: 40 h.



horario

Inicio: 3 de febrero

Finalización: 6 de julio

Viernes

Horario: 9.00 a 18.30

Cámara de Gipuzkoa—Donostia

profesorado

La diversidad de temáticas recogidas en las diferentes áreas tratadas en este programa requiere disponer de un amplio panel de profesores procedentes de diferentes disciplinas.

En la impartición se combinan los siguientes perfiles:

Profesores con perfil académico que compatibilizan su actividad docente con el desarrollo de proyectos y formación en empresas

Profesionales expertos en las diferentes temáticas y con vocación docente

Entidades:

Iker Agirre

Juan Carlos Alcaide—MDS

Álvaro Andoin

Iñigo Atxutegi—Ikerbasque

Ana Blanco—Grupo Bentas

Juanjo Brizuela—Consultor

Julen Burgoa

Itziar Cenoz—Tekniker

Asier Espín

Julio Garay—Alliance Global

Javier García—HPA-Consultores

Alberto Gómez de Segura—Test-Media

Germán Lorenzo—MONDRAGON

Mikel Mariscal—Insalus

Sergio Monge

Patxi Recondo—ABB

Carlos Sarabia—Ulma

....