



DIPLOMADO INTERNACIONAL EN

MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL



PRESENTACIÓN

Este programa proporciona una especialización práctica en estrategias de Marketing y gestión comercial, apoyado con una parte muy sólida en gestión estratégica empresarial y directiva. Especialmente diseñado para que profesionales de Marketing y Comerciales con perfil técnico o directivo puedan enfrentarse con garantía de éxito a los nuevos retos que plantea una sociedad de consumo en constante cambio.

La globalización del mercado sumado a un mercado en constante cambio, hacen de la necesidad de formar verdaderos profesionales del marketing y la gestión comercial. El mundo empresarial cada vez más competitivo exige de los profesionales mejor formados en conocimiento y aplicación de las últimas tendencias del área. Profesionales con una sólida formación, conocedores de las nuevas tendencias del marketing moderno y con un profundo conocimiento de los aspectos organizativos generadores de valor corporativo.

*Es por ello, que se imparte el **Diplomado Internacional en Marketing y Dirección Comercial**, mediante el cual se investigarán los mercados y se conocerán las herramientas más innovadoras de marketing digital. Todo ello con la finalidad de conocer todos los factores necesarios para implantar un plan de éxito comercial.*

Lo invitamos a participar en el presente diploma de especialización internacional, impartido por docentes europeos y con la obtención de una triple certificación, puesto que, FIDE ha suscrito el convenio de cooperación con la prestigiosa Escuela Europea de Posgrado CEUPE, la cual es una Escuela de Negocios de marcado carácter internacional con presencia en más de 30 países cuya sede principal se encuentra en España.

DIRIGIDO

A profesionales o personas interesadas que desarrollan sus actividades en el área comercial o de marketing y quieran actualizar conocimientos con la finalidad de obtener un reconocimiento laboral. Gerentes de PYMES y emprendedores que deseen conocer las oportunidades que el mundo del Marketing genera. En definitiva, todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos innovadores del marketing y comerciales pueden beneficiarse de esta formación.



METODOLOGÍA

La principal metodología de CEUPE es el "Learning by doing" "Aprender haciendo", en la que el alumno participa activamente en el aprendizaje utilizando las ventajas de la tecnología multimedia y todo ello se instrumentaliza en las siguientes herramientas conceptuales:

Constructivismo social:

Expone que el ambiente de aprendizaje más óptimo es aquel donde existe una interacción dinámica entre los instructores, los alumnos y las actividades.

Tutorías y Cooperación:

Como sinónimo de Ayuda y Cooperación, ZPD (Zona de Desarrollo Próximo), la ayuda se da con el tutor (mentor) y la cooperación se da entre los distintos alumnos participantes en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Responsabilidad personal y Learning by Doing:

Como sinónimo de responsabilidad individual por parte del alumno y la máxima de "Aprender Haciendo".

Las clases virtuales se desarrollan en la plataforma virtual de CEUPE, donde las acciones formativas están diseñadas y dirigidas para que, de una forma eminentemente práctica, los alumnos adquieran las competencias y destrezas que les capaciten para desarrollar determinadas funciones profesionales de una forma eficiente, les preparen para acometer nuevos retos profesionales o les aporten nuevos conocimientos aplicables en su sector de actividad.

La metodología docente utilizada en este programa se ha basado en técnicas de formación de adultos, tratando las materias de una forma práctica y participativa. Para ello, se realizan sesiones de transmisión de conocimientos teóricos y posteriormente el profesor involucra a los participantes en trabajos en grupo para la realización de casos prácticos/ejercicios, de forma que ejerciten la metodología expuesta. Esto facilita la asimilación de los contenidos y la transferencia posterior en situaciones futuras.

HERRAMIENTAS METODOLOGICAS

En FIDE y CEUPE preparamos al alumno de una forma 100% práctica para una inserción rápida y eficiente en el mundo laboral, la actualización de conocimientos o para la mejora de su actual puesto de trabajo.



Guía y apoyo constante del equipo académico: todo momento el alumno cuenta con un Orientador Académico Personal que le acompañará a lo largo de toda su formación, junto con el equipo de tutores.



Sesiones virtuales: Clases Online donde el alumno participa, junto con sus compañeros y son guiados por su tutor/a.



Videos académicos: Desarrollados y grabados por los profesores responsables de la materia. Además dispone de una Videoteca donde puede acceder a videos de otras áreas de interés, organizada por temáticas.



Casos prácticos reales: Son la forma de evaluación principal de las áreas de estudio, donde cada tutor propondrá casos reales de empresa que tendrá que resolver con ayuda del material estudiado.



Horario flexible: El Campus está abierto las 24 horas del día los 365 días del año para que el alumno acceda en los momentos que él mismo establezca.



Exámenes Online: Se trata de evaluaciones y autoevaluaciones, en las que a tiempo real podrá obtener un feed-back acerca de la asimilación de conocimientos y su grado de comprensión.



Foros dinámicos y Networking: Donde se genera una comunicación activa entre alumnos y profesores, así como lazos de networking y colaboración profesional.



Temario descargable e imprimible: Temario en formato digital, descargable e imprimible, y accesible desde cualquier dispositivo móvil.



Material complementario: Para aquellos alumnos que quieran profundizar en un tema concreto, dispondrán de contenido adicional que complementa al material de estudio.

PLAN DE ESTUDIOS

DIRECCIÓN DE MARKETING

Fundamentos del marketing

El marketing como ciencia / El concepto de marketing / El origen y la evolución del marketing / Clasificaciones y orientación del marketing / La empresa en el mundo actual / La gestión del marketing / El mercado / Los clientes / La empresa y los mercados / Marketing estratégico y marketing operativo / Marketing mix / El plan de marketing / Marketing de servicios / La auditoría de marketing / Nuevas formas de hacer marketing / Marketing en internet / Los 10 pecados capitales del marketing / Evolución y futuro del marketing

Marketing Mix

La investigación del mercado / Política de producto / Política de precio / Política de distribución / Política de comunicación

Plan de Marketing

El plan de marketing / Utilidad del plan de marketing / Fases del plan / Consideraciones finales / Esquema de la estructura del plan de marketing / Ejemplo de ficha resumen del plan de marketing

Sistemas de información de marketing e Investigación de mercados

Los sistemas de información en marketing / La investigación cualitativa / La investigación cuantitativa / Formas online de investigación comercial / Introducción el SPSS

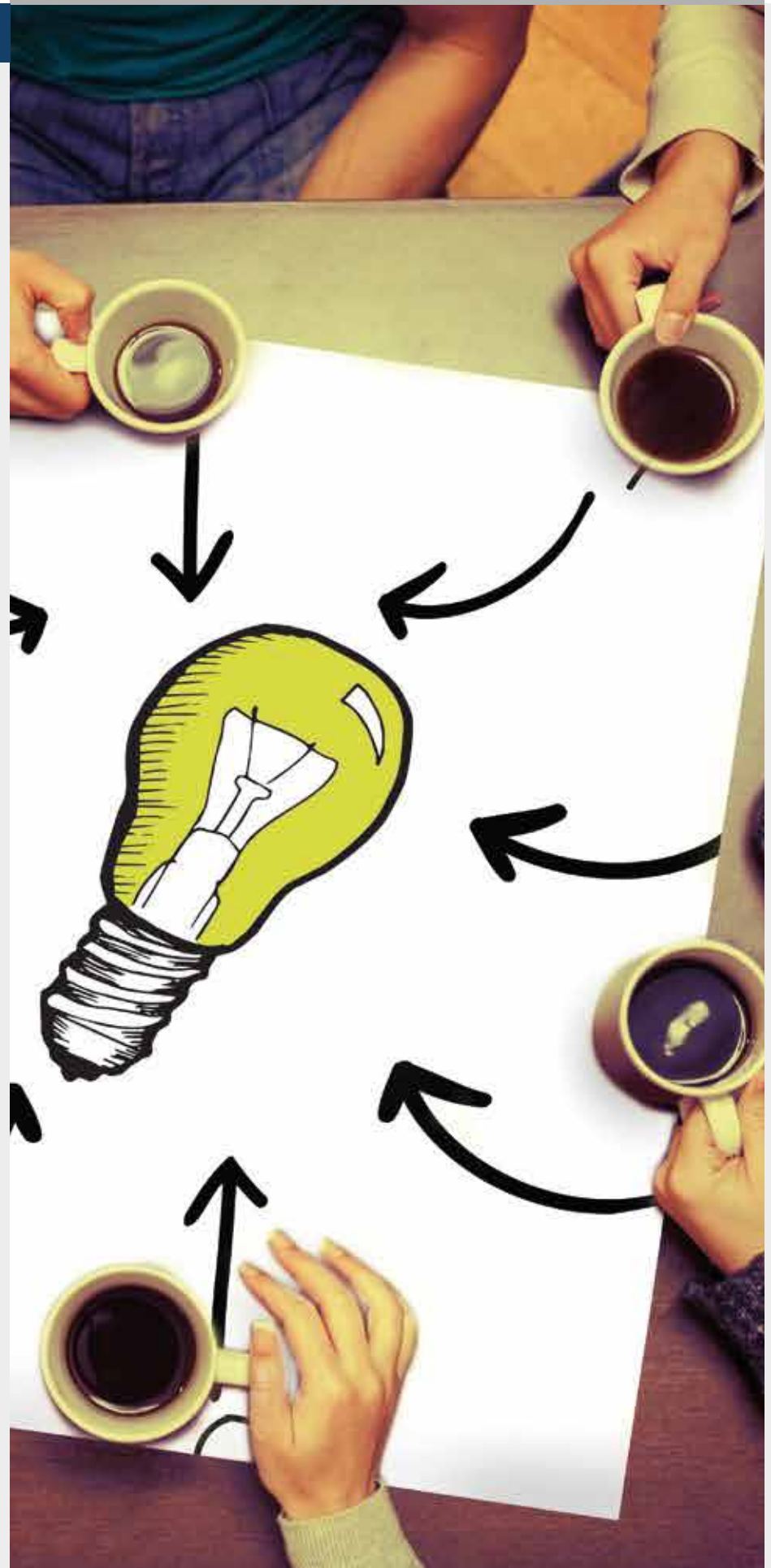
DIRECCIÓN COMERCIAL COMUNICACIÓN

Los servicios y la calidad percibida

Introducción el marketing de servicios / La atención al cliente como ventaja competitiva / Algunas características de los servicios como determinantes del valor de la gestión de calidad / Fidelización de clientes / El cliente y sus percepciones del servicio / La calidad personal y la calidad en el servicio: Inteligencia emocional / Las normas ISO

Dirección Comercial

Organización del departamento comercial / La dirección comercial y la empresa / La previsión de ventas / El vendedor / Selección del personal comercial / Formación de la fuerza de ventas / La motivación de los equipos comerciales / Política de remuneración y motivación / El territorio de ventas y las rutas / El conocimiento del cliente / El manual de ventas / Técnicas de venta / El proceso de la negociación / Decálogo del buen vendedor



6 MESES | **600 HORAS** ACADEMICAS | **24 CRÉDITOS**

PLANA DOCENTE INTERNACIONAL

La plana docente está conformada por reconocidos académicos, profesionales y especialistas de Europa, seleccionados por sus comprobadas capacidades para la docencia universitaria, cualidades personales y práctica profesional vigente.

*CEUPE se reserva el derecho de modificar la plana docente, por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, garantizando que la calidad del programa no se vea afectada. Toda modificación será comunicada anticipadamente a los participantes.

RECONOCIMIENTOS Y ACREDITACIONES DE CEUPE



**MIEMBRO OFICIAL
DE UNITED NATIONS
GLOBAL COMPACT**



**EXCELENCIA
EDUCATIVA ICEEX**
(International Commission of
Educational Excellence)



**SELLO EMAGISTER
CUM LAUDE
2017**



**ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA DE
ESCUELAS DE
NEGOCIOS AEEN**



**CENTRO FORMADOR
Y PATROCINADOR
DEL PMI**
(Project Management Institute)



**INSTITUCIÓN
ACREDITADA POR EL
FONDO SOCIAL
EUROPEO**



**RANKING
MUNDO
POSGRADO**

HAMILTON
GLOBAL INTELLIGENCE

**RANKING
IBEROAMERICANO DE
FORMACIÓN EN ESPAÑOL**



**RANKING DE
INSTITUCIONES
DE FSO**

www.fide.edu.pe

SIGUENOS EN



POR QUÉ ELEGIR CEUPE

Varias razones hacen que el **Centro Europeo de Postgrado CEUPE** sea la Escuela de Negocios seleccionada por miles de alumnos de todo el mundo cada año, entre otras:

- Top Ten de la formación en español por el **"Ranking Iberoamericano de Escuelas de Negocio"**.
- Centro Oficial Colaborador de una de las Universidades Españolas Públicas más importantes de Europa, la Universidad de Alcalá (UAH). Lo cual garantiza diseños actualizados de programas 100% prácticos impartidos por profesionales y académicos.
- Institución acreditada para gestionar las Bonificaciones que ofrece la Fundación Tripartita y el Fondo Social Europeo, conforme al Servicio Público de Empleo Estatal (**SEPE**).
- Posee el certificado **ICEEX** en base a su calidad y excelencia educativa.
- Mundo Posgrado, posiciona a **CEUPE** por segundo año consecutivo entre las 10 escuelas de negocios más importantes de España.
- Miembro oficial de la **UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT (Organización de las Naciones Unidas)**, que a través del Programa Internacional Global Learning ofrece Ayudas Económicas sobre todos los Másteres, que cubren hasta el 65% de su coste.
- Apoyo tutorial continuado, con un trato personalizado y una aplicación práctica de los conocimientos, a través del método Learning by doing en el que el alumno aprende haciendo.
- Excelente Campus Virtual y herramientas de comunicación actualizadas. Entornos colaborativos y de Networking.
- 100% del profesorado trabajando actualmente en Empresas Multinacionales, Startups y Pymes de sectores emergentes, lo que asegura contenidos actualizados a la realidad empresarial y trabajar sobre casos reales de empresa.



POR QUÉ ELEGIR FIDE

Varias razones hacen que **FIDE** sea el Centro de Capacitación y Educación Continua seleccionada por miles de alumnos de todo el mundo cada año

- Contamos con **Certificación ISO 9001:2015** en la Gestión Académica de Programas de Formación en la Modalidad Virtual. Dicha certificación ha sido otorgada por la Asociación Española de Normalización y Certificación - AENOR. Con ello, FIDE se distingue por conceder la máxima prioridad a la exigencia académica, contribuyendo así, en el desarrollo académico y científico de la comunidad del saber.
- Nuestra exigencia académica a través del carácter multidisciplinario que ofrecemos, a través de la **participación de las universidades e instituciones nacionales e internacionales que nos respaldan**, permiten una rigurosa calidad de los contenidos.
- Nuestros docentes se caracterizan por su activa participación en innovación e investigación. **FIDE** tiene el propósito de garantizar que la oferta formativa responda de manera óptima a las necesidades de la sociedad. Por ello, **se cuenta con un sistema de calidad** que desarrolla procedimientos de evaluación y seguimiento de la calidad académica y administrativa de los programas.
- **Hemos obtenido distinciones** a lo largo de nuestra trayectoria, como el Premio Iberoamericano a la Excelencia Educativa, Premio Nacional Empresa Peruana del Año, Premio Empresa de Bandera Peruana, Premio Internacional Éxito Awards, entre otras.
- **Programa de Becas, Promociones y Beneficios.** Generamos y mantenemos convenios de cooperación con instituciones públicas y privadas, los cuales tienen por finalidad permitir que los trabajadores, asociados y/o clientes (y familiares directos) accedan a tarifa preferencial en los servicios educativos que ofrecemos.
- Contamos con **bolsa de trabajo** para nuestros alumnos y egresados, donde podrán mejorar sus expectativas laborales en empresas reconocidas del país y así potenciar su crecimiento profesional en el mercado laboral actual.
- **Metodología educativa:** nuestra metodología es el principal valor añadido para nuestros alumnos, que pueden disfrutar de una total flexibilidad en cuanto a gestión del tiempo y horarios.
- Excelente **Campus Virtual** y herramientas de comunicación actualizadas.
- Participación de **colaboradores de empresas líderes del país y del extranjero** que ponen a disposición de los alumnos su experiencia, afianzando así, la actualidad de los programas.





CENTRAL TELEFÓNICA
(511) 500 6133

www.fide.edu.pe

INFORMES E INSCRIPCIONES

FORMACIÓN INTEGRAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL - FIDE

Av. Arequipa 2383 - Lince

informes@fide.edu.pe