

Especialista en Marketing Intelligence + Titulación Universitaria en Administración y Dirección de Empresas (Doble Titulación con 5 Créditos ECTS)





Elige aprender en la escuela **líder en formación online** 

# ÍNDICE

Somos **Euroinnova** 

2 Rankings 3 Alianzas y acreditaciones

By EDUCA EDTECH Group

Metodología LXP

Razones por las que elegir Euroinnova

Financiación y **Becas** 

Métodos de pago

Programa Formativo

1 Contacto



## **SOMOS EUROINNOVA**

**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de

**19** 

años de experiencia

Más de

300k

estudiantes formados Hasta un

98%

tasa empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes repite

Hasta un

25%

de estudiantes internacionales





Desde donde quieras y como quieras, **Elige Euroinnova** 



**QS, sello de excelencia académica** Euroinnova: 5 estrellas en educación online

## **RANKINGS DE EUROINNOVA**

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia.** 

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.















### **ALIANZAS Y ACREDITACIONES**



































































#### BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está 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



#### **ONLINE EDUCATION**

































# **METODOLOGÍA LXP**

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI 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. Acompañamiento / 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 AI 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

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

# 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de 18 años de experiencia.
- Más de 300.000 alumnos ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ 25% de alumnos internacionales.
- ✓ 97% de satisfacción
- ✓ 100% lo recomiendan.
- Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

# 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales.** Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

# 3. Nuestra Metodología



#### **100% ONLINE**

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



#### **APRENDIZAJE**

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### **EQUIPO DOCENTE**

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### **NO ESTARÁS SOLO**

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante



# 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.







# 5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



# 6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.



# FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca ALUMNI

20% Beca DESEMPLEO

15% Beca EMPRENDE

15% Beca RECOMIENDA

15% Beca GRUPO

20% Beca FAMILIA NUMEROSA

20% Beca DIVERSIDAD FUNCIONAL

20% Beca PARA PROFESIONALES, SANITARIOS, COLEGIADOS/AS



Solicitar información

# **MÉTODOS DE PAGO**

#### Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.

















Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:













y muchos mas...







# Especialista en Marketing Intelligence + Titulación Universitaria en Administración y Dirección de Empresas (Doble Titulación con 5 Créditos ECTS)



**DURACIÓN** 325 horas



MODALIDAD ONLINE



ACOMPAÑAMIENTO PERSONALIZADO



**CREDITOS** 5 ECTS

#### Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Especialista en Marketing Intelligence expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Administración y Dirección de Empresas con 5 Créditos Universitarios ECT. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.





## Descripción

Si trabaja en el entorno empresarial y desea conocer las técnicas de administración y dirección de empresas, así como a aplicar estrategias relacionadas con el marketing para poder ser un profesional este es su momento, con el Curso Especialista en Marketing Intelligence + Titulación Universitaria en Administración y Dirección de Empresas podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. Gracias a la realización de este Curso el alumno será capaz de realizar una dirección estratégica dentro de la empresa, además de realizar diferentes funciones sobre la investigación de mercados.

## **Objetivos**

- Conocer las bases de la dirección estratégica.
- Analizar estratégicamente a la empresa.
- Fomentar la comunicación en la empresa.
- Realizar diferentes técnicas y estrategias de negociación.
- Adquirir la metodología para integrar un sistema de investigación de mercados.
- Conocer los diferentes mercados.
- Realizar una segmentación de mercados.
- Analizar la demanda y la estructura competitiva.
- Analizar el comportamiento del consumidor y de compra.



## A quién va dirigido

Este Curso Especialista en Marketing Intelligence + Titulación Universitaria en Administración y Dirección de Empresas está dirigido a todos aquellos profesionales de este entorno que quieran ampliar sus conocimientos y desempeñar su función en la dirección de empresas, así como a aquellos que deseen especializarse en investigación de mercados.

## Para qué te prepara

Este Curso Especialista en Marketing Intelligence + Titulación Universitaria en Administración y Dirección de Empresas le prepara para tener una visión amplia y precisa del entorno empresarial en relación con las funciones de administración y dirección. Además podrá conocer todo lo referente sobre el marketing en relación con las estrategias de investigación de mercados.

#### Salidas laborales

Administración y dirección de empresas / Altos cargos empresariales / Experto en negociaciones.



#### **TEMARIO**

#### PARTE 1. ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS BASES DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- 1. Introducción a la estrategia empresarial
- 2. Pensamiento estratégico
- 3. Aspectos esenciales de la estrategia
- 4. Los tipos de estrategias

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- 1. Visión, misión y valores Empresariales
- 2. Esquema del proceso estratégico
- 3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
- 4. Las unidades estratégicas de negocio

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

- 1. Concepto y tipología del entorno
- 2. Análisis del entorno general PEST/EL
- 3. Análisis del entorno específico
- 4. Análisis de PORTER
- 5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
- 6. Amenaza de productos sustitutivos
- 7. Poder de negociación de los clientes
- 8. Poder de negociación de los proveedores

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA EMPRESA

- 1. El perfil estratégico de la empresa
- 2. Análisis DAFO
- 3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
- 4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado.
- 5. Matriz General Electric-McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
- 6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA PROPUESTA

- 1. Generación de opciones estratégicas
- 2. Formulación y selección de la estrategia
- 3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLANTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO

- 1. Puesta en marcha de la estrategia
- 2. Nuevo diseño organizativo



- 3. Disponibilidad de recursos
- 4. Control y evaluación de resultados
- 5. Inicio de ajustes correctivos
- 6. Cuadro de mando integral

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA COMUNICACIÓN

- 1. El proceso de comunicación
- 2. Tipos de comunicación
- 3. Barreras de la comunicación
- 4. La comunicación efectiva
- 5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

- 1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales.
- 2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa.
- 3. La comunicación interna de la empresa.
- 4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones.
- 5. La comunicación externa de la empresa.
- 6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización.
- 7. Herramientas de comunicación interna y externa.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN NO VERBAL

- 1. El lenguaje no verbal.
- 2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal.
- 3. Entablar relaciones.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. RELACIONES INTERPERSONALES

- 1. La comunicación interpersonal
- 2. Filtros y Barreras de la Comunicación
- 3. El conflicto interpersonal
- 4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
- 5. Obstáculos que se pueden presentar
- 6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA NEGOCIACIÓN

- 1. Concepto de negociación
- 2. Estilos de negociación
- 3. Los caminos de la negociación
- 4. Fases de la negociación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- 1. Estrategias de negociación
- 2. Tácticas de negociación



#### 3. Cuestiones prácticas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 13. EL SUJETO NEGOCIADOR

- 1. La personalidad del negociador
- 2. Habilidades del negociador
- 3. Características del sujeto negociador
- 4. Clases de negociadores
- 5. La psicología en la negociación

#### PARTE 2. MARKETING INTELLLIGENCE

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- 1. Sistema de información de marketing
- 2. Generalidades de la investigación de mercados
- 3. Metodología para realizar un estudio de investigación de mercados

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DELIMITACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO 25

- 1. El entorno de las organizaciones
- 2. Concepto y delimitación del mercado
- 3. El mercado de bienes de consumo
- 4. El mercado industrial
- 5. El mercado de servicios

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1. Relevancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2. Mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
- 3. Las estrategias de cobertura del mercado
- 4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA COMPETENCIA

- 1. Introducción
- 2. El análisis de la demanda
- 3. Cuota de mercado de una marca
- 4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de marca
- 5. Los factores que influyen en el atractivo estructural de un mercado o segmento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONSUMIDOR

- 1. El consumidor y sus necesidades
- 2. La psicología: mercado
- 3. La psicología: consumidor
- 4. Necesidades
- 5. Motivaciones
- 6. Tipología de consumidores



#### **EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION**

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y PROCESO DE ENGAGEMENT CON EL CLIENTE

- 1. El cliente y su ciclo de vida
- 2. Ciclo de compra y consumo del cliente
- 3. El momento de la verdad "zeromoment of truth"
- 4. Fidelización del cliente



## ¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

## Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

## ¡Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH, C.P. 18.200, Maracena (Granada)



www.euroinnova.edu.es

#### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!















