

Marketing Estratégico
A distancia | 40 h



MARKETING ESTRATÉGICO

El Curso de **Marketing Estratégico** de la plataforma de Verticetraining, aporta al alumno los conocimientos necesarios para ejecutar la función comercial. El fin del Marketing es la venta y en este curso se aplicarán los conceptos fundamentales de esta técnica y su enfoque dentro de la pequeña empresa.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

Conocer los principales conceptos y elementos del marketing estratégico, así como los beneficios que puede obtener la empresa con su aplicación.

Adquirir conocimientos sobre los diferentes enfoques entre los que puede optar la empresa en su orientación hacia el mercado.

Aprender a manejar las oportunidades que brinda el marketing para ubicar a la empresa en la posición pretendida.

Conocer las características generales del marketing internacional y saber de las diferentes técnicas de penetración en mercados extranjeros.

PROGRAMA:

Tema 1. Fundamentos del marketing estratégico.

- 1.1. Principales conceptos del marketing estratégico.
- 1.2. Orientaciones de las empresas hacia el mercado.
- 1.3. La secuencia del marketing estratégico.
- 1.4. Planificación estratégica corporativa.

Tema 2. Diferenciación competitiva y estrategias de ciclo de vida del producto.

- 2.1 La diferenciación.
- 2.2. El ciclo de la vida.
- 2.3. Creación y evolución del mercado.

Tema 3. Posicionamiento.
3.1. El posicionamiento.
3.2. Estrategia de posicionamiento.
3.3. Aplicaciones del posicionamiento.

Tema 4. Marketing internacional.
4.1. Introducción.
4.2. El salto internacional.
4.3. Comercio internacional.
4.4. Penetración en el mercado.

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **176 €**

DURACIÓN:

40 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **40** horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneciente a:

