



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Postgrado en Marketing para PYMES y Emprendedores



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Marketing para PYMES y Emprendedores

**DURACIÓN:**

300 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

260 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CENTRO DE FORMACIÓN:**

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Objetivos

- Adquirir conocimientos sobre el manejo de las políticas de marketing y su adecuada utilización para la satisfacción de los clientes y para la maximización del beneficio empresarial.
- Conocer los productos y su clasificación, el ciclo de vida de los mismos y la fijación de precios a la hora de competir con el resto de empresas.
- Adquirir conocimientos de mercado, diferenciación, segmentación, posicionamiento e imagen a los trabajadores, para que puedan utilizarlos en las tareas de gestión de marketing y las distintas posibilidades cuantitativas y cualitativas de investigación de mercados.
- Conocer técnicas como la promoción de ventas, el punto de venta, la publicidad y las relaciones públicas para facilitar la entrada y mantenimiento en el mercado.
- Detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas.
- Distinguir las principales formas jurídicas de constitución de pequeños negocios o microempresas.
- Aplicar técnicas de organización en la determinación de recursos humanos, materiales y tecnológicos para el desarrollo de la actividad en función de la naturaleza productiva o de prestación de servicios de pequeños negocios tipo.
- Analizar los presupuestos económico-financieros de pequeños negocios o microempresas.
- Determinar la viabilidad económico-financiera de diferentes pequeños negocios o microempresas.
- Desarrollar el plan de marketing de diferentes tipos de pequeños negocios o microempresas.
- Organizar la información elaborada en el desarrollo del plan de negocio.

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a las personas interesadas en la creación y gestión de microempresas en general y a las interesadas en planificación e indicativa emprendedora en pequeños negocios o microempresas en particular. Para aquellas personas que quieran desarrollar una actitud emprendedora y conocer oportunidades de negocio, interesadas en el proyecto y viabilidad del negocio o microempresa y en el marketing y plan de negocio de la microempresa. A todas las personas interesadas en formarse en este ámbito.

Para qué te prepara

Este Curso ONLINE de Marketing para PYMES le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Marketing para PYMES.

Salidas Laborales

Desarrolla su actividad profesional por cuenta propia, bien como trabajador autónomo o formando parte de una sociedad, en pequeños negocios o microempresas, emprendiendo e implantando nuevas áreas de negocio en el desarrollo de su actividad, pudiendo desempeñar las funciones que la legislación vigente establece en materia de prevención de riesgos laborales. Asimismo, puede desempeñar su trabajo por cuenta ajena en gestorías y asesorías realizando funciones de asesoramiento y gestión administrativa, financiera y laboral de pequeños negocios o microempresas.

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Plan de Marketing Empresarial'
- Manual teórico 'Actitud Emprendedora y Oportunidades de Negocio'
- Manual teórico 'Proyecto y Viabilidad del Negocio o Microempresa'

- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Proyecto y Viabilidad del Negocio o Microempresa'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



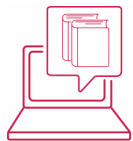
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MARKETING PARA PYMES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE MARKETING

1. Concepto y contenido del marketing:
2. Estrategias y tipos de marketing
3. Marketing mix:
4. Elaboración del plan de marketing:
5. Análisis DAFO y estrategias de marketing:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. POLÍTICA DE PRODUCTO

1. Definición de la política de producto
2. Atributos y características de productos y servicios de la empresa
3. Concepto de gama y línea de productos
4. La teoría del ciclo de vida del producto (CVP) y su aplicación al marketing
5. Mapas de posicionamiento
6. Matriz BCG y creación de nuevos productos
7. Análisis del envase y de la marca como elementos diferenciadores
8. Elaboración de informes sobre producto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA DE PRECIOS

1. Definición de la política de precios
2. Características y variables de decisión
3. Concepto de elasticidad de precio
4. Normativa vigente en materia de precios

- 5. Métodos para la determinación de los precios:
- 6. Cálculo del punto muerto
- 7. Estrategias comerciales en la política de precios
- 8. Elaboración de informes sobre precios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

- 1. Definición de la política de distribución
- 2. Canales y fórmulas de distribución
- 3. Estrategias en la política de distribución
- 4. Relaciones con la red y puntos de ventas
- 5. Marketing en la distribución
- 6. Comercialización «on line» de productos y servicios
- 7. Elaboración de informes sobre distribución

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

- 1. Definición de la política de comunicación en la empresa
- 2. Tipos de comunicación en la empresa
- 3. El mix de comunicación: tipos y formas
- 4. Medios de comunicación
- 5. Elaboración del briefing de productos, servicios o marcas:

PARTE 2. PLANIFICACIÓN E INICIATIVA EMPREDEDORA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

MÓDULO 1. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

- 1. Evaluación del potencial emprendedor.
 - 1.- Conocimientos.
 - 2.- Destrezas.
 - 3.- Actitudes.
 - 4.- Intereses y motivaciones.
- 2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
 - 1.- Variables comerciales y de marketing.
 - 2.- Variables propias.
 - 3.- Variables de la competencia.
- 3. Empoderamiento:
 - 1.- Concepto.

- 2.- Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje.
- 3.- La Red personal y social.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
 - 1.- Necesidades y tendencias.
 - 2.- Fuentes de búsqueda.
 - 3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
 - 4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
 - 5.- Los mapas mentales.
 - 6.- Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
 - 7.- El pensamiento irradiante.
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
 - 1.- Utilidad y limitaciones.
 - 2.- Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
 - 3.- Elaboración del DAFO.
 - 4.- Interpretación del DAFO.
3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.
 - 1.- Elección de las fuentes de información.
 - 2.- La segmentación del mercado.
 - 3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización.
 - 4.- La externalización de servicios: Outsourcing.
 - 5.- Clientes potenciales.
 - 6.- Canales de distribución.
 - 7.- Proveedores.
 - 8.- Competencia.
 - 9.- Barreras de entrada.
4. Análisis de decisiones previas.
 - 1.- Objetivos y metas.
 - 2.- Misión del negocio.
 - 3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.
 - 4.- Visión del negocio.
5. Plan de acción.
 - 1.- Previsión de necesidades de inversión.
 - 2.- La diferenciación del producto.
 - 3.- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
 - 4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

MÓDULO 2. PROYECTO Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O

MICROEMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Clasificación de las empresas.
 - 1.- Por su finalidad.
 - 2.- Por su actividad.
 - 3.- Por su tamaño.
 - 4.- Por su ámbito territorial.
 - 5.- Por la naturaleza de su capital.
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en pequeños negocios o microempresas.
 - 1.- Empresario individual.
 - 2.- Sociedades mercantiles.
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social.
 - 1.- Sociedad Unipersonal.
 - 2.- Sociedad Anónima.
 - 3.- Sociedad de Responsabilidad Limitada.
 - 4.- Sociedad Laboral.
 - 5.- Sociedad Colectiva.
 - 6.- Sociedad Comanditaria.
 - 7.- Sociedades Cooperativas.
4. La elección de la forma jurídica de la microempresa.
 - 1.- Ventajas e inconvenientes de cada forma.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Componentes básicos de una pequeña empresa.
 - 1.- Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros.
 - 2.- Recursos humanos: perfiles profesionales.
2. Sistemas: planificación, organización, información y control.
3. Recursos económicos propios o ajenos.
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa.
 - 1.- Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte.
 - 2.- Construcción del mapa de procesos.
 - 3.- Asignación de procesos clave a sus responsables.
 - 4.- Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos.
 - 5.- La automatización y sistematización de procesos.
 - 6.- La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios.
 - 7.- Relación coste /eficiencia de la externalización de procesos.
5. La estructura organizativa de la empresa.
 - 1.- La división funcional.

- 2.- Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas.
- 3.- El organigrama como estructura grafica de la empresa.
- 6. Variables a considerar para la ubicacion del pequeno negocio o microempresa.
 - 1.- De mercado.
 - 2.- Geograficas.
 - 3.- Demograficas.
 - 4.- Dotaciones y servicios.
 - 5.- En funcion de las subvenciones y ayudas.
 - 6.- Otras.
- 7. Decisiones de inversion en instalaciones, equipamientos y medios
 - 1.- Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisicion de tecnologia y sistemas.
 - 2.- Factores a tener en cuenta en la seleccion del proveedor.
- 8. Control de gestión del pequeño negocio o microempresa.
- 9. Identificación de áreas críticas.
 - 1.- El Cuadro de Mandos Integral .CMI (Balanced Scorecard. BSC, de Kaplan y Norton).
 - 2.- Indicadores basicos de control en pequenos negocios o microempresas.
 - 3.- La implementacion de medidas de ajuste.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

- 1. Características y funciones de los presupuestos:
 - 1.- De inversiones.
 - 2.- Operativo.
 - 3.- De ventas.
 - 4.- De compras y aprovisionamiento.
- 2. El presupuesto financiero:
 - 1.- Principales fuentes de financiacion.
 - 2.- Criterios de seleccion.
- 3. Estructura, y modelos de los estados financieros previsionales:
 - 1.- Significado, interpretacion y elaboracion de estados financieros previsionales y reales.
- 4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales:
 - 1.- Activo.
 - 2.- Pasivo.
 - 3.- Patrimonio neto.
 - 4.- Circulante.
 - 5.- Inmovilizado.
- 5. Estructura y contenido basico de los estados financiero-contables previsionales y reales:
 - 1.- Balance.
 - 2.- Cuenta de Perdidas y Ganancias.
 - 3.- Tesoreria.

4.- Patrimonio Neto.

6.Memoria.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

1.Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de los pequenos negocios o microempresa.

1.- Equilibrio total.

2.- Equilibrio normal o estabilidad financiera.

3.- Situacion de insolvencia temporal.

4.- Situacion de insolvencia definitiva.

5.- Punto de equilibrio financiero.

2.Instrumentos de analisis: ratios financieros, economicos y de rotacion mas importantes.

1.- Calculo e interpretacion de ratios.

2.- Las desviaciones y mecanismos de correccion de desequilibrios economico-financieros.

3.Rentabilidad de proyectos de inversion.

1.- El Valor Actual Neto (V.A.N.).

2.- Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.).

3.- Interpretacion y calculo.

4.Aplicaciones ofimaticas especificas de calculo financiero.

1.- La hoja de calculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales.