

Cursos Superiores

Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios

1. Sobre INESEM

2. Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Por qué elegir INESEM?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL

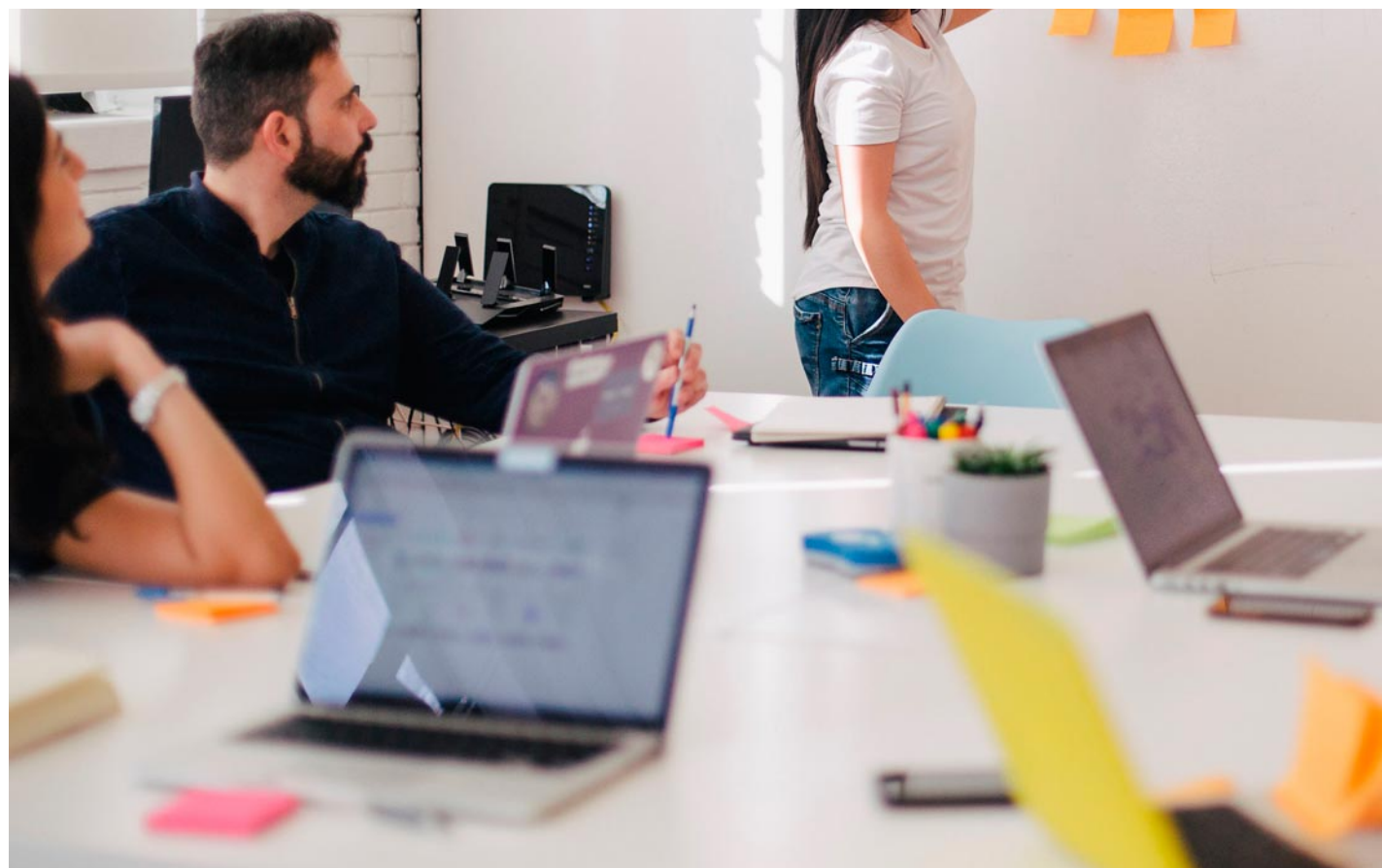


INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios



DURACIÓN	180
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Título Propio del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

A lo largo de la historia, la publicidad ha ido adaptándose a las necesidades y medios disponibles. Actualmente, en un mercado tan competitivo, la creatividad, y por tanto, el diferenciarse de la competencia resulta necesario e imprescindible para el crecimiento de la marca y/o empresa. El usuario debido a la gran cantidad de publicidad que recibe, se encuentra en un periodo de saturación publicitaria, por lo que se considera fundamental conocer las necesidades de nuestro público objetivo, con el fin de realizar una estrategia publicitaria eficaz y eficiente que logre captar la atención del mismo. Para ello, resulta imprescindible la adquisición de los conocimientos y destrezas necesarias para poder realizar una correcta planificación de los medios publicitarios.

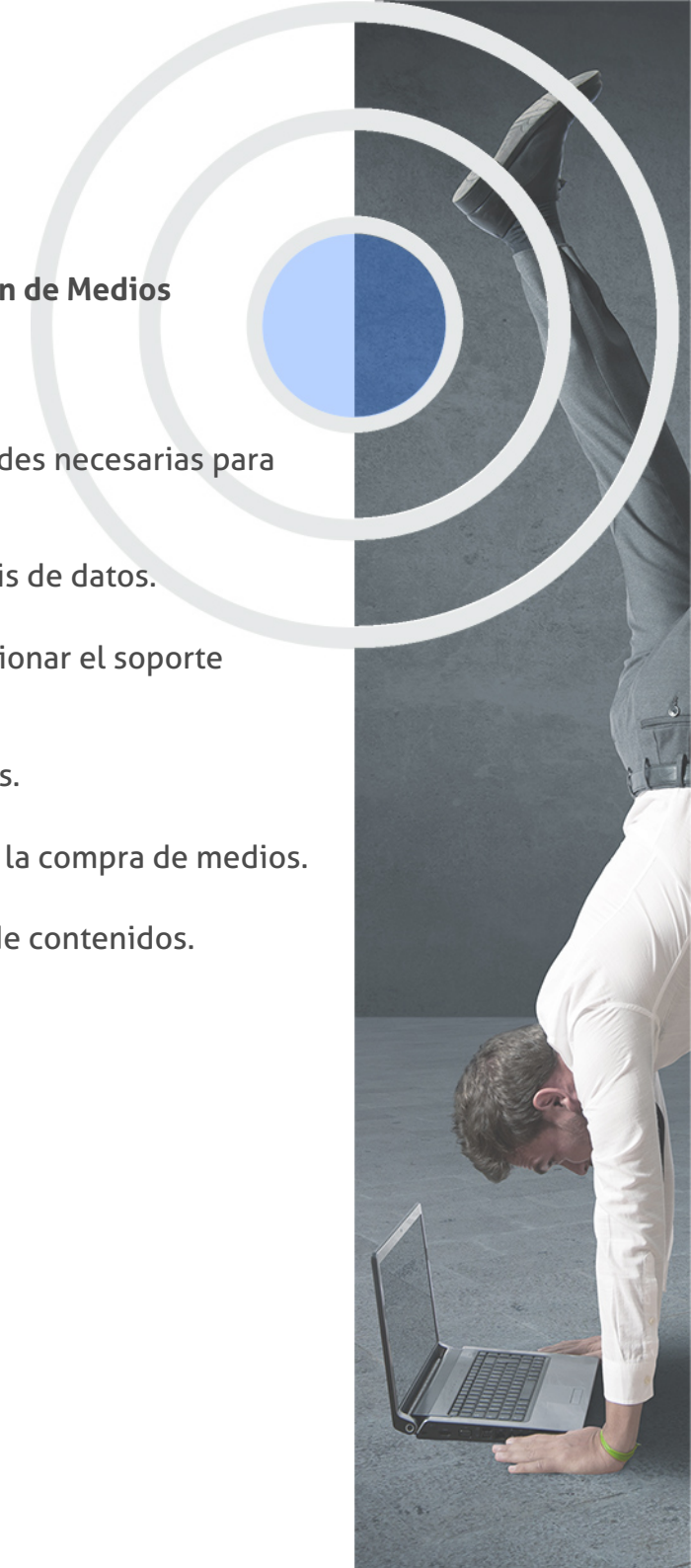
A quién va dirigido

El Curso en Planificación de Medios Publicitarios está dirigido a licenciados, graduados y profesionales del mundo de la publicidad y de la comunicación o del marketing que quieran expandir sus conocimientos y especializarse en la planificación de medios. También a todas aquellas personas interesadas en formarse en este ámbito.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Adquirir los conocimientos, capacidades y habilidades necesarias para poder realizar el plan de medios publicitarios
- Conocer las herramientas de investigación y análisis de datos.
- Analizar los tipos de publicidad existentes y seleccionar el soporte adecuado para tu marca o empresa.
- Rentabilizar la inversión en los medios publicitarios.
- Conocer los sistemas de negociación existentes en la compra de medios.
- Dotar de creatividad a la publicidad y a la gestión de contenidos.
- Realizar una planificación estratégica integrada.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso Planificación de Medios Publicitarios te prepara para realizar estrategias de marketing aprendiendo técnicas de segmentación de mercados, estrategias de posicionamiento o la reputación corporativa. Sabrás cómo diseñar, ejecutar y controlar un plan de marketing, además de planificar y gestionar los medios publicitarios conociendo las técnicas de investigación de audiencias y cómo realizar la contratación para desarrollar las campañas publicitarias.

Salidas Laborales

Con la realización de este Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios podrás desarrollar tu carrera profesional como responsable ante las operaciones de compra y venta de medios publicitarios, investigador de audiencias personalizadas o director de cuentas publicitarias en el departamento de marketing de cualquier empresa o como gestor en agencias publicitarias.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.



02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

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.



INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras

05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios

Modulo 1. **Marketing** estratégico

Modulo 2. **Planificación** y gestión de medios publicitarios

Modulo 3. **Sem-** google ads

Modulo 1.

Marketing estratégico

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing estratégico

- 1. Procesos de planificación estratégica
- 2. El papel del marketing en la empresa
- 3. Análisis de situación y estrategias de marketing
- 4. La orientación al cliente

Unidad didáctica 2.

La segmentacón de mercados

- 1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales
- 3. Las estrategias de cobertura del mercado
- 4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 3.

Análisis de la demanda y de la estructura competitiva

- 1. Introducción
- 2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
- 3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
- 4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
- 5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

Unidad didáctica 4.

Componentes del consumidor

- 1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
- 2. El proceso de la cultura
- 3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
- 4. Factores sociológicos de consumo
- 5. El proceso de decisión del consumidor

Unidad didáctica 5.

Posicionamiento

- 1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
- 2. Elementos del posicionamiento
- 3. Estrategias de posicionamiento
- 4. Fases y mapas de posicionamiento

Unidad didáctica 6.

Reputación corporativa y branding

- 1. Personalidad y estructura de marca
- 2. Brand equity o el valor de marca
- 3. Marcas corporativas y marcas producto
- 4. La imagen como comunicadora
- 5. Reputación corporativa

Unidad didáctica 7.

Diseño, ejecución y control del plan de marketing

- 1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
- 2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
- 3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
- 4. Desarrollo del plan de marketing

Modulo 2.

Planificación y gestión de medios publicitarios

Unidad didáctica 1. Estrategias publicitarias

- 1. Estrategias Publicitarias
- 2. La estrategia creativa
- 3. Estrategia de medios

Unidad didáctica 2. Introducción a la planificación publicitaria

- 1. La Planificación de Medios en España
- 2. Una historia de sólo 40 años
- 3. Complejidad en la Planificación de medios
- 4. Relación entre la planificación de medios y el marketing
- 5. Razones de la importancia actual de la planificación de medios
- 6. La planificación de medios hoy
- 7. Conocimientos y actitud del planificador de medios

Unidad didáctica 3. Técnicas de investigación de audiencias

- 1. La observación científica
- 2. La entrevista en profundidad
- 3. Grupos de discusión
- 4. Encuestas y paneles
- 5. Universos y muestras
- 6. El trabajo de campo

Unidad didáctica 4. Los cuatro parámetros de la planificación

- 1. El producto/marca
- 2. El mercado
- 3. La publicidad
- 4. Los medios

Unidad didáctica 5. Los medios publicitarios

- 1. Definición y clasificación de los medios publicitarios
- 2. Características de los medios
- 3. Tratamiento publicitario de los medios
- 4. Principales tendencias

Unidad didáctica 6. El departamento de medios

- 1. Estructura y funciones del departamento de medios
- 2. Relaciones de las agencias de medios con los actores del mercado publicitario
- 3. Perfiles profesionales en la planificación de medios
- 4. Principales agencias de medios en España

Unidad didáctica 7. La negociación y la compra de medios

- 1. Negociación en general
- 2. Negociación de medios
- 3. Qué se negocia en cada medio
- 4. La compra de medios
- 5. Características de la compra de medios en cada medio

Unidad didáctica 8. Contratación de inserciones y desarrollo de campañas publicitarias

- 1. El contrato de Publicidad
- 2. El contrato de difusión publicitaria
- 3. El contrato de creación publicitaria
- 4. El contrato de patrocinio
- 5. La contratación "online"
- 6. Facturación

Unidad didáctica 1.
Introducción

- 1. Ventajas de la publicidad online
- 2. ¿Qué es Google Ads?
- 3. Fundamentos de Google Ads
- 4. Crear una cuenta en Google Ads
- 5. Campañas, grupos de anuncios y palabras clave
- 6. Planificador de palabras clave
- 7. Adwords Editor

Unidad didáctica 2.
Publicidad en búsquedas

- 1. Funcionamiento
- 2. Configuración campaña
- 3. Anuncios
- 4. Pujas y presupuestos
- 5. Administración, medición y supervisión de campañas
- 6. Optimización

Unidad didáctica 3.
Publicidad en display

- 1. Introducción
- 2. Configuración campaña
- 3. Anuncios
- 4. Audiencias, segmentación y remarketing
- 5. Medición y optimización

Unidad didáctica 4.
Publicidad para móviles

- 1. Ventajas de la publicidad mobile
- 2. Pujas y segmentación
- 3. Anuncios
- 4. Medición

Unidad didáctica 5.
Publicidad en shopping

- 1. Google Merchant Center
- 2. Campañas de shopping

Unidad didáctica 6.
Técnicas de copywriting aplicadas a campañas con google ads

- 1. Copywriting y Google Ads
- 2. Copyqriting en publicidad de búsquedas
- 3. Copywriting en publicidad display
- 4. Copywriting en publicidad para móviles
- 5. Copywriting en publicidad shopping

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

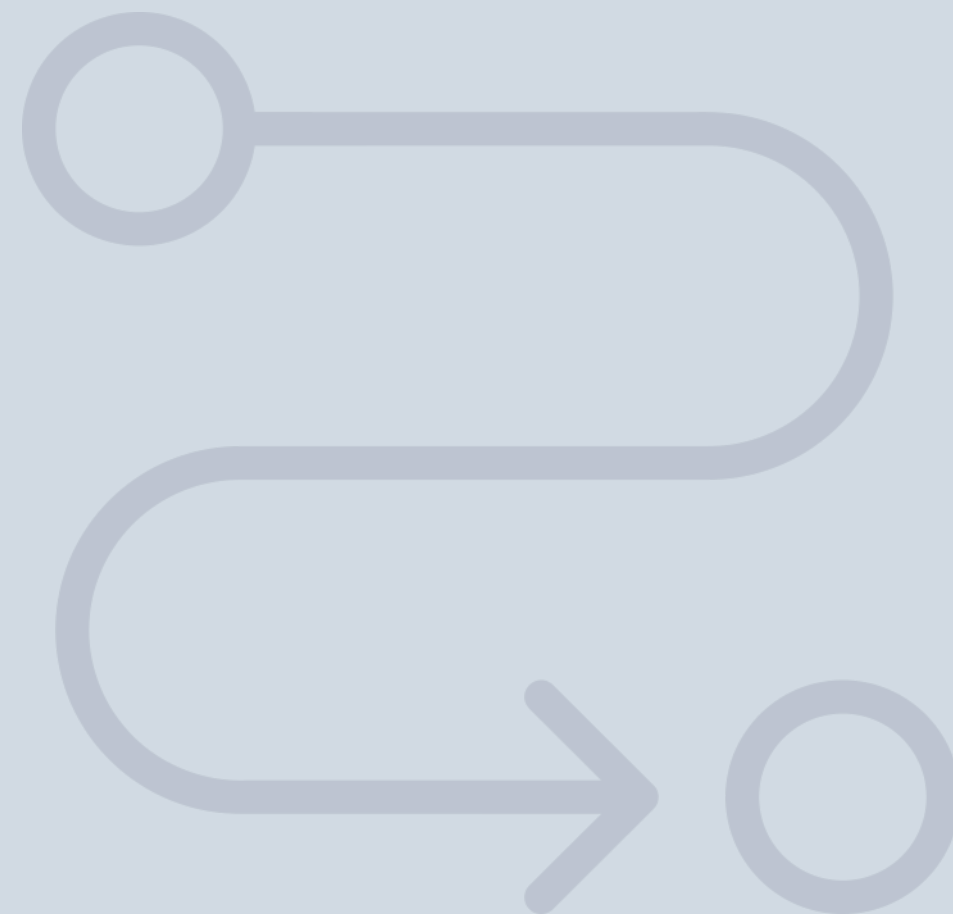
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior en Planificación de Medios Publicitarios

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.