EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera

Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos **Euroinnova**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas** y acreditaciones

4 | By **EDUCA EDTECH Group**

5 | **Metodología LXP**

6 | **Razones** por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de **pago**

9 | **Programa** Formativo

10 | **Temario**

11 | Contacto

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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.

QS WORLD UNIVERSITY RANKINGS

Ranking Educativo Innovatec

EUROPEAN EXCELLENCE EDUCATION

EL MUNDO

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD ★ CyberEOP ★

MASTER

Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

oposiciones docentes

educaopen

enalde Alta Dirección Empresarial

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

INNOVA SCHOOL OF MANAGEMENT

ceupe European Business School

Structuralia Engineering eLearning

UDAVINCI

Ver en la web

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

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº99000000169 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:

educapay

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

mastercard maestro VISA PayPal

bizum amazon pay Pay G Pay

Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:

OXXO mercado pago DISCOVER efecty Diners Club INTERNATIONAL CMR Falabella

y muchos mas...

CONFIANZA ONLINE

Protección al Comprador

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera

DURACIÓN
80 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en la Unidad Formativa UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera, incluida en el Módulo Formativo MF2181_3 Comercialización del transporte por carretera, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de agosto, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad COML0211 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera. De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en

Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General

NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO

Sello

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO

Descripción

En el ámbito del Comercio y Marketing, es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para comercializar servicios de transporte por carretera, concretamente atendiendo al marketing de la actividad de transporte por carretera.

Objetivos

- Definir las variables y fuentes de información fiables a considerar en la investigación y estudios de mercados de servicios de transporte por carretera, tanto interior como internacional.
- Aplicar técnicas de captación y venta, adaptadas a las situaciones comerciales más habituales con distintos tipos de clientes de servicios de transporte por carretera.
- Definir acciones de marketing y promoción a partir de las variables de marketing mix adaptándolas a distintos tipos de servicios de transporte y distintos tipos de clientes.

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing, concretamente en gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

relacionados con el marketing de la actividad de transporte por carretera.

Para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de la Unidad Formativa UF2225 Marketing de la actividad de transporte por carretera, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en ella incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional en el ámbito público y privado, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, organizando y gestionando la actividad del transporte por carretera, en empresas de transporte, operadores logísticos, agencias de carga, transitorios u otras actividades anexas al transporte por carretera, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y la comunicación.

TEMARIO

UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
    1. - Oferta y demanda de servicios de transporte.
    2. - Indicadores básicos de información empresarial.
3. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y otros.
4. Clientes en el transporte por carretera:
    1. - Caracterización general de los principales tipos de clientes.
    2. - Clientes en el sector viajeros.
    3. - Clientes en el sector mercancías.
5. Asociaciones profesionales de transporte.
    1. - Principales funciones y actividades.
6. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
    1. - Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor.
    2. - Transporte interior e internacional.
    3. - Transportes exentos.
    4. - Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos de vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO.

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:
    1. - Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
    2. - Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado.
    3. - Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas.
2. Fuentes de información comercial y del sector:
    1. - Definición de información y toma de decisiones empresariales.
    2. - Observatorios del sector.
    3. - Estudios.
    4. - Revistas especializadas.
    5. - Asociaciones profesionales de transporte.
3. Análisis de la información de mercados:
    1. - Técnicas de investigación de mercados.
    2. - Prospección de clientes.
    3. - Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera.
4. Segmentación de clientes en el mercado de transporte.
    1. - Concepto de segmento y nicho de mercado.
    2. - Cuota de mercado.

3. - Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera.

5. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector.
    1. - Técnicas de muestreo.
    2. - Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
    3. - Presentación e interpretación de resultados.
    4. - Aplicación de herramientas informáticas.
6. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal.
    1. - Elementos de los planes.
    2. - Selección de objetivos.
    3. - Determinación de acciones.
    4. - Evaluación de alternativas.
    5. - Planificación y dirección comercial estratégica.
    6. - Plan de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. El marketing de servicios:
    1. - Concepto y utilidad para las empresas.
    2. - El plan de marketing.
    3. - Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.
2. Política de producto:
    1. - Concepto: el servicio de transporte.
    2. - Tipos de servicios de transporte.
    3. - Caracterización de la política de producto.
    4. - Posicionamiento del producto.
    5. - Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente.
3. Política de precio:
    1. - El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc.
    2. - Escandallo de costes.
    3. - Márgenes comerciales.
    4. - Descuentos.
    5. - Impuestos.
4. Política de distribución
    1. - Concepto en el servicio de transporte.
    2. - La red de venta interna y externa.
5. Política de comunicación o publicidad.
    1. - Determinación del público objetivo.
    2. - Elementos de comunicación y promoción.
    3. - Medios publicitarios y soportes.
    4. - Contenido del mensaje.
    5. - Las relaciones públicas y la promoción de ventas.
6. Redacción y presentación del plan de marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Promoción del servicio de transporte:
    1. - Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales.
    2. - Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
    3. - Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector.

    4. - Gestión de las relaciones con clientes.
2. Captación de clientes:
    1. - Fases del proceso de captación.
    2. - La planificación de la visita comercial.
3. La visita comercial:
    1. - Contacto.
    2. - Venta.
    3. - Negociación y postventa.
4. Argumentación comercial y refutación de objeciones.
5. Técnicas de comunicación comercial con clientes.
    1. - Elementos de comunicación verbal y no verbal.
    2. - Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes.
    3. - Presentación comercial de servicios de transporte por carretera.
6. Acciones de marketing directo:
    1. - Diferentes acciones de marketing on line y off line.
    2. - Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.
7. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera.
    1. - B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.
8. Costes de las acciones de comercialización y promoción.
    1. - Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales.

¿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)

900 831 200

formacion@euroinnova.com

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!

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA

INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

By
EDUCA EDTECH
Group