

**ESTRUCTURA
DEL
PROGRAMA**

El programa se estructura en cinco bloques en los que se combina metodológicamente la transmisión de conocimiento, la aplicación de técnicas y el uso de herramientas, lo que permite consolidar el aprendizaje mediante el desarrollo de casos y experiencias prácticas (“saber-hacer”):

	BÁSICOS	HERRAMIENTAS	ACTUALIDAD BY ESIC
ENTENDIENDO EL ESCENARIO COMPETITIVO	Sociedad, empresa y entorno. <i>Customer, Market & Company Insights</i> : Mercado, competencia, cliente y empresa. <i>Branding</i> . Marcas <i>off-line, on-line</i> , modelos mixtos.	<i>Marketing & financial analytics</i> . <i>Marketing Science</i> : Conocimiento del mercado vs decisiones. Plan de Marketing.	Marketing y demanda. Marketing y beneficio. Innovación y marketing. Entendiendo al consumidor global. <i>Business Intelligence</i> . Estrategias de mercado para la internacionalización.
DEFINIENDO LA OFERTA COMPETITIVA	Productos de consumo. Servicios. Productos industriales.	Lanzamiento de productos y servicios. Digitalización de productos y servicios.	Diferenciación: <i>Consumering / Crowdsourcing / Co-creación</i> . Precios: Estrategia de precios en el mercado, en modelos <i>on-line</i> y en modelos mixtos.
EL CLIENTE COMO CENTRO DE LA ACTIVIDAD	<i>Customer Centric</i> . <i>Customer Experience Management</i> . <i>Shopping Experience</i> .	<i>Customer Relationship Management</i> (CRM). Inteligencia competitiva.	<i>Big data</i> . <i>Inbound marketing</i> . <i>Engagement</i> .
SATISFACIENDO CON LA OFERTA	Comunicación. Distribución. Dirección Comercial.	Medios digitales. Canales digitales. <i>Marketing Science</i> : Métricas. Marketing ROI. Previsión de Ventas. Plan Comercial.	Redes sociales. <i>Mobile Marketing</i> . <i>Social Media</i> . <i>E-commerce, market places</i> .
DESARROLLO COMPETENCIAS Y HABILIDADES	Jornada de integración. Liderazgo ético y valores. Desarrollo de competencias directivas.	<i>Business & Marketing Simulator</i> .	Las palancas de la transformación. Realidad empresarial.