

Gestió de Màrqueting

1a Edició**Codi:** 172007**Tipologia:** Curs de postgrau**Crèdits:** 6.00**Idioma:** Català**Data d'inici:** 11/11/2017**Data de finalització:** 24/02/2018

Horari: Formació en línia. Sessions presencials optatives: es proposa una part presencial de 16 hores. Les 4 sessions de 4 hores es realitzaran els dissabtes de 10 a 14 h

Lloc de realització: ON LINE

Places: 50

Preus i descomptes

Preu: 675 €

Raons per fer el curs

- Disposar dels coneixements necessaris per aprendre a dissenyar i implementar una estratègia de màrqueting.
- Aprendre a dissenyar i executar campanyes de màrqueting.
- Conèixer i gestionar les diferents eines de màrqueting que permetin un millor posicionament empresarial.

Presentació

La creixent competència comercial en diferents sectors de l'economia productiva, així com la importància de millorar la competitivitat d'aquest teixit empresarial, fa que sigui molt important formar professionals especialistes en la gestió del màrqueting que siguin capaços de formar part d'equips directius de les empreses amb una clara vocació de millorar l'orientació i la gestió del negoci comercial i del màrqueting avui dia.

Objectius

- Entendre què és el màrqueting i quines són les seves principals estratègies i eines existents (segmentació, posicionament i marca).
- Conèixer els factors que incideixen en el màrqueting estratègic.
- Conèixer el procés d'investigació comercial i de mercats (procés d'anàlisi, mètodes qualitius, mètodes quantitius...).
- Disposar d'eines que ens ajudin a entendre l'estructura del màrqueting dins de les empreses.
- Aprendre a crear i desenvolupar un model d'identitat digital per a qualsevol tipus de negoci, persona i/o empresa que vulgui treballar en entorns digitals.
- En síntesi, promoure el coneixement del màrqueting amb un mètode d'estudi fàcil, dinàmic i amè.

A qui s' adreça

- A persones interessades a treballar en l'àmbit del màrqueting i la planificació estratègica.
- A emprenedors, empresaris i persones que busquen a Internet noves possibilitats de negoci en l'àmbit del màrqueting.
- A professionals que vulguin aprendre els conceptes de màrqueting i comunicació necessaris per millorar el posicionament de la seva empresa.
- A persones que vulguin aprendre a planificar estratègies comercials i de màrqueting.

Requisits d'admissió

- Titulació universitària.
- També s'acceptaran persones que no disposin de cap mena de titulació. En aquest cas, els estudiants obtindran un certificat d'assistència al curs.

Pla d'estudis

Competitivitat i diferenciació de l'empresa: estratègies de màrqueting estratègic

Es treballaran les principals estratègies de màrqueting que tot professional ha de conèixer de manera molt clara. Les eines necessàries per a una bona segmentació de mercats, la capacitat de definir una proposta de valor diferenciada i el procés de desenvolupament d'una marca seran l'objecte de treball en aquest segon gran apartat del postgrau.

De consumidors a clients: estratègies operatives del màrqueting

El darrer mòdul se centra en la tangibilització i l'execució de les decisions de màrqueting. Aprendre a definir polítiques comercials de producte, preu i comunicació. En aquest mateix mòdul, es treballarà l'ecosistema digital i com aquest pot incidir en el dia a dia de la gestió del màrqueting en una empresa.

Titulació

Curs de Postgrau en Gestió de Màrqueting per la Universitat de Girona*

* No inclou la taxa d'expedició del títol

Metodologia

Es combinarà la part conceptual amb la realització de casos pràctics individuals que seran avaluats per part de l'equip docent del programa.

Sistema avaluació

Aprenentatge presencial

- Quatre sessions presencials optatives.

Aprenentatge en línia

- Amb apunts específics de cada mòdul per a l'estudi individual.
- Amb exercicis pràctics amb les seves pròpies resolucions.
- Amb apartats-resum amb els principals coneixements obtinguts en cada mòdul i amb exercicis d'autoavaluació amb respostes.
- Amb una proposta continuada d'articles de reflexió i vídeos per al debat.
- Realització de tres casos individuals que cada estudiant haurà de resoldre.

Finançament

Finançament bancari

Els estudiants matriculats poden finançar el pagament de la matrícula en quotes.

La Fundació ha establert convenis amb condicions preferents pels seus alumnes amb les següents entitats:

- [Sabadell Consumer](#)
- [CaixaBank](#)
- [Banc Santander](#)

Quadre docent

Direcció

Oriol Cesena Mèlich

Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses i Màster en Direcció de Màrqueting i Comercialització a ESADE. Dirigeix i imparteix diferents programes en lideratge i direcció de màrqueting, lideratge comercial i màrqueting digital i xarxes socials a la UdG. És professor convidat en diferents universitats, organismes i institucions en les quals ha desenvolupat diferents programes de màrqueting i estratègia, comercialització, i retail marketing.

Director de l'empresa FOCALIZZA, consultora especialitzada en màrqueting i comunicació, emprenedoria i desenvolupament local. És professor col·laborador a la UOC i la UdG on imparteix les matèries de màrqueting, comercialització i venda personal. Ideòleg, creador i fundador del Club de Màrqueting de les comarques gironines.

Coordinació

Professorat

Ferran Blanch

Llicenciat en Biologia per la UB i MBA per ESADE. És col·laborador acadèmic del Departament de Màrqueting d'ESADE des del 2000 on participa com a professor en diferents programes de màsters, executive education, del grau i del MBA d'ESADE.

És professor convidat en diferents universitats i institucions on imparteix seminaris i cursos sobre estratègia, comunicació i gestió eficient de les marques.

Lidera projectes de creació de nous negocis, d'implementació estratègica a diferents sectors i de màrqueting operatiu, sempre en un entorn de petita i mitjana empresa.

Oriol Cesena Mèlich

Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses i Màster en Direcció de Màrqueting i Comercialització a ESADE. Dirigeix i imparteix diferents programes en lideratge i direcció de màrqueting, lideratge comercial i màrqueting digital i xarxes socials a la UdG. És professor convidat en diferents universitats, organismes i institucions en les quals ha desenvolupat diferents programes de màrqueting i estratègia, comercialització, i retail marketing.

Director de l'empresa FOCALIZZA, consultora especialitzada en màrqueting i comunicació, emprenedoria i desenvolupament local. És professor col·laborador a la UOC i la UdG on imparteix les matèries de màrqueting, comercialització i venda personal. Ideòleg, creador i fundador del Club de Màrqueting de les comarques gironines.

Anna Serrano

Llicenciada en Periodisme per la Universitat Autònoma de Barcelona. Ha treballat en nombrosos mitjans de comunicació (Televisió de Catalunya, Com Ràdio, Cadena Ser) i s'ha especialitzat en comunicació corporativa i màrqueting digital corporatiu. Ha desenvolupat la seva carrera professional tant en holdings multinacionals, com en agències de comunicació, abans de constituir el seu propi projecte empresarial.

Actualment exerceix de professora convidada en nombrosos centres formatius (Universitat de Girona, Escola Mediterrània) i per a diverses empreses privades i organismes públics, amb formacions en estratègies de màrqueting per a ecommerce, e-mail marketing o comunicació digital.

Forma part del programa Google Partners, i és membre verificat per Google en la divisió shopping (comerç digital).

*La direcció es reserva el dret de modificar l'equip docent, si fos necessari, per garantir el nivell de qualitat i categoria professional.

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació



Gestió de Màrqueting

Inici curs: 11/11/2017

Fi curs: 24/02/2018

Data tancament acta avaluació: 20/03/2018

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
25/11/2017		10:00	14:00		
13/1/2018		10:00	14:00		
17/2/2018		10:00	14:00		
24/2/2018		10:00	14:00		