

# IMBS



International Maritime  
Business School

## MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL (MKCO)



### GUIA DEL CURSO

## **1. INTRODUCCIÓN**

Actualmente estamos asistiendo a unos años donde muchas empresas han caído por la crisis, pero sin embargo están llegando los tiempos en los que las propias personas comienzan a emprender sus propios proyectos.

¿Qué productos o servicios tengo o quiero vender? El proceso de venta comienza desde el punto de vista de la estrategia, aplicando técnicas de marketing y se culmina con las habilidades y procesos comerciales.

Este programa técnico nace para dar apoyo, formación y respuesta a tantas empresas y personas que tienen grandes productos y servicios pero no saben cómo llegar y contactar con su mercado potencial.

Así mismo, todos los profesionales que en mayor o menor medida necesiten un nuevo aprendizaje adaptado a los nuevos tiempos que les sirva para aportar más valor si cabe a sus empresas u organizaciones con estrategias sólidas y acciones efectivas.

## **2. OBJETIVOS**

- Planificar desde el punto de vista del marketing para tomar decisiones respecto a periodos actuales y sucesivos.
- Conocer nuevas técnicas de promoción como el Marketing online adaptado a los tiempos actuales.
- Conocer herramientas de control y seguimiento para nuestras acciones de marketing y gestión comercial.
- Aprender técnicas, tácticas y acciones para no solo llegar de manera firme a nuestro público objetivo, sino también para generar confianza al mercado y adquieran nuestro producto o servicio.

## **3. CARACTERÍSTICAS**

El curso está dirigido a titulados, profesionales y/o estudiantes interesados en desarrollarse en el área de marketing, publicidad y comercial en todas las empresas y organizaciones de diversa naturaleza.

A su vez, también está dirigido a todos los mandos intermedios de empresas grandes y medianas que quieren aprender y profundizar en nuevas técnicas y habilidades de comunicación, estrategia y ventas.

El curso tiene una duración de **50 horas** lectivas y se desarrollará durante un periodo máximo de **2 meses**. A lo largo de estas semanas, se combinará el estudio de los contenidos de los 7 módulos complementándolo con el trabajo final de cada alumno/a.

#### **4. METODOLOGÍA**

El curso se desarrollará en la modalidad **e-Learning (100% online)** en nuestro Campus virtual, de fácil manejo y muy intuitivo, el cual no requiere que los participantes cuenten con conocimientos técnicos previos.

A lo largo de cada uno de los temas se desarrollarán diferentes tipos de actividades: análisis de documentación, lecturas, videos, casos prácticos, foros de debate, chats, cuestionarios, etc.

#### **5. CONTENIDOS**

Los módulos se estructuran en los siguientes contenidos:

Familiarización con la plataforma

- 001 Introducción y necesidad de venta
- 002 Estudio de nuestro producto o servicio
- 003 Marketing online y "ecommerce"
- 004 El Plan de Marketing
- 005 Planificación y gestión de la cartera de Clientes
- 006 Herramientas de gestión y control
- 007 Elección y gestión del equipo comercial

Trabajo Fin de Curso

#### **6. PLANIFICACIÓN**

El diseño del curso, así como la metodología adoptada, permiten la adaptación a las necesidades del Alumno/a, con una ocupación estimada media de **5 horas a la semana**.

En la siguiente Tabla, se sugiere una propuesta de planificación temporal.

Módulos	Fechas
Conocimiento del entorno virtual	0.5 semanas
Módulo 001	1 semana
Módulo 002	1 semana
Módulo 003	1 semana
Módulo 004	1 semana
Módulo 005	1 semana
Módulo 006	1 semana
Módulo 007	1 semana
Trabajo final de Curso	0.5 semanas

## 7. CRITERIOS DE EVALUACION

Además de realizar las evaluaciones correspondientes, el alumno/a deberá elaborar un **Trabajo Final** en el que, a modo de conclusiones, resuma y comente lo aprendido en el curso, aportando además su juicio crítico y opinión sobre el curso.

## 8. EQUIPO PEDAGÓGICO

El equipo pedagógico está formado por profesores expertos pertenecientes al Claustro de **IMBS. International Maritime Business School**.

Durante el curso, los tutores juegan un papel proactivo, siendo el motor de la acción y entre sus funciones destacan las siguientes:

- Responder a las dudas planteadas por los participantes en relación a los contenidos de estudio.
- Proporcionar a cada participante un feedback personalizado a cada una de sus actividades, en un plazo aproximado de 24 a 48 horas para que los participantes puedan seguir avanzando en el proceso formativo.
- Animar o provocar la participación del grupo, actuando como dinamizador del aprendizaje de los participantes.
- Evaluar el aprendizaje de los participantes.

## **9. DIPLOMA**

Se expedirá un certificado de aprovechamiento a aquellos alumnos/as que hayan seguido de forma activa el curso y superado la nota global mínima de 5.

**IMBS**



International Maritime  
Business School

**[info@imbs.edu.es](mailto:info@imbs.edu.es)**  
**[www.imbs.edu.es](http://www.imbs.edu.es)**