



# TÍTULO PROPIO: DIPLOMA DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA EN MARKETING

 **Desde:** 16/10/20 | 
  **hasta:** 31/07/21\* | 
  Campus Virtual

(\*) Hasta el 31/07/21 para la finalización de trabajos.




**Preinscripción:** desde el 22/04/20

**Responsable de la actividad:**

Director Escuela Politécnica Superior De Alcoi

	<b>Titulación</b> Diploma de Extensión
	<b>Modalidad</b> ONLINE
<b>ECTS</b> 30	<b>Curso</b> 2020-2021
<b>0 h</b> Presenciales	<b>Campus</b> Virtual
<b>300 h</b> Online	

## Modalidad

Presencial	Online	Emisión en directo
 0 horas	 300 horas	 0 horas

**Lugar de impartición:**

Campus Virtual

SEGUIMIENTO ONLINE: Sesiones presenciales voluntarias a través de la plataforma Policonecta de la UPV.

Presencialidad Campus VALENCIA Facultad de ADE de la UPV Aula docente: Por determinar. Presencialidad

Campus ALCOY Campus de Alcoy de la UPV Aula docente: Por determinar.

Precio	Colectivo	Plazos	Desde	Hasta
995,00 €	Personal UPV	2 plazos (Pago Bimensual)	15/04/20	31/08/20
995,00 €	Alumno UPV	2 plazos (Pago Bimensual)	15/04/20	31/08/20
995,00 €	Alumni UPV PLUS o AAA UPV	2 plazos (Pago Bimensual)	15/04/20	31/08/20
1.095,00 €	Alumno UPV	3 plazos (Pago Bimensual)	-	-
1.095,00 €	Personal UPV	3 plazos (Pago Bimensual)	-	-
1.095,00 €	Alumni UPV PLUS o AAA UPV	3 plazos (Pago Bimensual)	-	-
1.495,00 €	Público en general	2 plazos (Pago Bimensual)	15/04/20	31/08/20
1.695,00 €	Público en general	3 plazos (Pago Bimensual)	-	-
1.295,00 €	Desempleado (Adjuntar DARDE actualizado), Familia Numerosa o Estudiante de otra Universidad. Período promocional.	2 plazos (Pago Bimensual)	15/04/20	31/08/20
1.395,00 €	Asociación Profesional o Colegio Profesional (varios colectivos: marketing, ingenieros, abogados, arquitectos, periodistas, etc.). Período promocional.	2 plazos (Pago Bimensual)	15/04/20	31/08/20
1.495,00 €	Desempleado (Adjuntar DARDE actualizado), Familia Numerosa o Estudiante de otra Universidad.	3 plazos (Pago Bimensual)	-	-
1.595,00 €	Asociación Profesional o Colegio Profesional (varios colectivos: marketing, ingenieros, abogados, arquitectos, periodistas, etc.).	3 plazos (Pago Bimensual)	-	-

#### Observaciones al precio:

1.695€ (en 3 plazos, primer plazo 1.000€ ) Público en general

1.495€ (en 2 plazos, primer plazo 1.000€ ) Público en general desde 15/04/20 hasta 31/08/20

1.495€ (en 3 plazos, primer plazo 1.000€ ) Desempleado (Adjuntar DARDE actualizado), Familia Numerosa o Estudiante de otra Universidad.

1.295€ (en 2 plazos, primer plazo 1.000€ ) Desempleado (Adjuntar DARDE actualizado), Familia Numerosa o

Estudiante de otra Universidad. Período promocional. desde 15/04/20 hasta 31/08/20

1.595€ (en 3 plazos, primer plazo 1.000€ ) Asociación Profesional o Colegio Profesional (varios colectivos: marketing, ingenieros, abogados, arquitectos, periodistas, etc.).

1.395€ (en 2 plazos, primer plazo 1.000€ ) Asociación Profesional o Colegio Profesional (varios colectivos: marketing, ingenieros, abogados, arquitectos, periodistas, etc.). Período promocional. desde 15/04/20 hasta 31/08/20

1.095€ (en 3 plazos, primer plazo 500€ ) Alumno UPV

1.095€ (en 3 plazos, primer plazo 500€ ) Personal UPV

1.095€ (en 3 plazos, primer plazo 500€ ) Alumni UPV PLUS o AAA UPV

995€ (en 2 plazos, primer plazo 500€ ) Alumno UPV desde 15/04/20 hasta 31/08/20

995€ (en 2 plazos, primer plazo 500€ ) Personal UPV desde 15/04/20 hasta 31/08/20

995€ (en 2 plazos, primer plazo 500€ ) Alumni UPV PLUS o AAA UPV desde 15/04/20 hasta 31/08/20

## Prácticas

---

El título permite realizar prácticas externas extracurriculares durante el periodo lectivo. Las prácticas tendrán con carácter general una duración máxima del 30% de los créditos necesarios para superar la titulación en estudios de grado y del 40% en los títulos propios de posgrado.

## Objetivos

---

Los objetivos a cubrir, dependiendo del módulo a activar, se detallan a continuación:

### 1. Nuevas tendencias en marketing: Neuromarketing

- Las emociones en el proceso de compra.
- Neuromarketing y comportamiento del consumidor.
- Funcionamiento del cerebro humano en la percepción del entorno y su interpretación.
- Acciones de comunicación para analizar los efectos en el cerebro humano con la intención de poder llegar a predecir la conducta del consumidor.
- Plantear investigaciones de mercado basadas en mediciones biométricas (actividad cerebral, ritmo cardíaco, respuesta galvánica de la piel, etc.) de los sujetos estudiados para obtener conclusiones.
- Aplicar herramientas de comunicación que logren la generación de recuerdo en un entorno de comunicación saturado de medios e impactos.

### 2. Nuevas tendencias en marketing: Marketing Digital

- Email Marketing: Se encargará de gestionar las campañas de email marketing.
- Linkbuilder: Se encargará de generar enlaces que ayuden al posicionamiento.
- Community Manager: Se encargará de generar interacciones entre los usuarios y el contenido que se genere.
- Consultor SEO: Se encargará de optimizar la web y los contenidos que se generen.
- Analista Web: Se encargará de analizar el comportamiento del usuario, y su navegación.
- Especialista PPC: Se encargará de las campañas de Pago Por Click (PPC) de la empresa.
- Diseñador web: Se encargará de poner en marcha la web o blog.

### 3. Marketing internacional

- La internacionalización de la empresa
- El entorno internacional
- Selección de mercados extranjeros
- Penetración de mercados extranjeros
- La adaptación de productos

- Establecimiento de precios en mercados extranjeros

- La distribución en mercados extranjeros

- Publicidad y promoción internacionales

- El plan de marketing internacional

#### 4. Marketing y Comunicación Turismo familiar

- El Turismo Familiar como nicho estratégico en marketing turístico.

- Gestión del marketing mix en Turismo Familiar.

- Comunicación corporativa e institucional en entornos familiares.

- E-Marketing

- City-Marketing

- Influencers Management

#### 5. Branding y Marca personal

- Importancia estratégica de la marca en la organización.

- El concepto de branding. La construcción de una identidad y marca.

- El concepto de imagen de marca y territorio de marca.

- La construcción de la marca. Los niveles de marca en la empresa: corporativa y comercial.

- Arquitectura de marcas | Estrategias de marca.

- El proceso general de la comunicación y el concepto de comunicación global.

- Los fundamentos del personal branding

- Herramientas para profundizar en el conocimiento de las personas

- La persona como marca: personal branding

- Herramientas de visibilidad

- La métrica de la marca personal

- La aplicación de las marcas personales en diferentes ámbitos

#### 6. Packaging: los 10 últimos segundos del marketing

- Selección del packaging para el producto en base a sus usos (consumidor)

- Poder de captación de la atención (reclamo en el lineal)

- Transmisión de sensaciones, percepciones y valores a través del packaging

#### 7. Marketing y Comunicación empresas de moda y belleza:

- Panorama y evolución de los sectores de Moda y Belleza en España.

- Plan de marketing en empresas de moda y belleza

- Comunicación en empresas de moda y belleza

- Tendencias, moda y belleza en la Red.

- Eventos y su organización

- Tratamiento de la moda y belleza en medios convencionales: TV y revistas

#### 8. Marketing y Comunicación empresas de lujo

- Análisis contextual y evolución del lujo.

- Principales mercados del sector del lujo.

- Estrategias y políticas de marketing

- Perfil del consumidor y marketing de clientes.

- Perfil del consumidor y marketing de clientes.

- Luxury Merchandising.

- Luxury brand.

#### 9. Trade/Retail Marketing

- Estrategias de trade marketing y retail marketing físico y on-line

- Herramientas para gestionar el negocio retail y medidas para controlarlo

- El punto de venta, técnicas y herramientas para su explotación eficaz

- Retail Marketing Plan

## 10. Copyrighting

- Narrativa
- Redacción publicitaria
- Copywriting & media
- Herramientas creativas y producción
- Taller de campañas y elaboración de book
- Taller de innovación creativa

## Requisitos de acceso

---

Para acceder al Diploma de Extensión universitaria, los alumnos deberán acreditar el nivel de acceso a las enseñanzas oficiales de grado en una universidad española según la normativa vigente.

La superación de los estudios dará derecho, en su caso, a la obtención del correspondiente Título Propio de la Universitat Politècnica de València de Diploma de Extensión Universitaria firmado por el Rector.

## Conocimientos previos

---

Los alumnos deberán acreditar tener un nivel de acceso a las enseñanzas oficiales de grado en una universidad española según la normativa vigente, como pueden ser las pruebas de acceso a universidad, expediente académico de una carrera universitaria u otros documentos que le permitan el acceso a universidad.

## Asignaturas

---

01 >

### **FUNDAMENTOS DEL MARKETING** (3.0 ECTS)

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

02 >

### **LA ESTRATEGIA EN EL MARKETING** (3.0 ECTS)

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

03 >

### **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS** (3.0 ECTS)

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

04 >

### **TÁCTICA Y OPERATIVA EN EL MARKETING** (3.0 ECTS)

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

05 >

### **INTERNACIONALIZACIÓN EN EL MARKETING** (3.0 ECTS)

Pablo Ferreirós Bennett :: Técnico Superior

06 >

### **AUDITORÍA EN EL MARKETING** (3.0ECTS)

Pablo Ferreirós Bennett :: Técnico Superior

07 >

### **PROYECTO DE MARKETING APLICADO** (3.0ECTS)

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

08 >

### **NUEVAS TENDENCIAS EN MARKETING: NEUROMARKETING** (9.0ECTS)

Pablo Ferreirós Bennett :: Técnico Superior

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

09 >

### **NUEVAS TENDENCIAS EN MARKETING: MARKETING ONLINE / DIGITAL** (9.0ECTS)

Jorge Álvarez Rateike :: Profesional del sector

Pablo Ferreirós Bennett :: Técnico Superior

10 >

### **NUEVAS TENDENCIAS EN MARKETING Y COMUNICACION** (9.0ECTS)

Pablo Ferreirós Bennett :: Técnico Superior

Ana Mengual Recuerda :: Profesor/a Ayudante Doctor

## Metodología docente

---

Los contenidos se han desarrollado siguiendo una metodología de formación a distancia (formación online o elearning)

sobre la experiencia adquirida por la dirección de los títulos propios de Marketing y Comunicación Empresarial. La presentación de los contenidos y la tutorización emplean recursos didácticos disponibles para formación a distancia en las plataformas de la UPV: Policonecta y PoliformaT.

En función del módulo activo, se llevarán a cabo un conjunto de Master Class, retransmitidas en directo y grabadas, para que el alumno pueda ampliar su conocimiento, no siendo obligatoria la asistencia o visualización.

## Secretaría

---

Contacto: IVAN FERRANDO GUILLEM

Horario de Atención al Público: 10:00h A 14:00h

Teléfono: 96 652 84 84

Fax: 95 652 85 33

E-Mail: [cfpalcoi@cfp.upv.es](mailto:cfpalcoi@cfp.upv.es)

Web: [www.cfp.upv.es](http://www.cfp.upv.es)

Ubicación: Campus de Alcoy de la UPV

Dirección: Plaza Ferrándiz Y Carbonell s/n. 03801 - Alcoy (Alicante):

## @ Contacto

---

**Página web:** <http://www.mastermarketingupv.com>

Realiza la inscripción de esta actividad en [www.cfp.upv.es](http://www.cfp.upv.es)

Inscripción online cerrada

Nota: Consulta las condiciones generales y específicas de esta actividad en la ficha disponible en [www.cfp.upv.es](http://www.cfp.upv.es)