

Planificación comercial

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

El objetivo de este módulo es que el alumno sea capaz de elaborar un plan de marketing en la práctica

Conocimientos previos necesarios:

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

Acción formativa dirigida a:

DIRIGIDO A DIRECTIVOS Y RESPONSABLES DE EMPRESAS, ASÍ COMO A TITULADOS UNIVERSITARIOS Y ESTUDIANTES DE ÚLTIMOS CURSOS.

Temas a desarrollar:

- Tema 1: Planificación comercial en las empresas
- Tema 2: El plan de marketing dentro de la planificación global
- Tema 3: El plan de marketing
- Tema 4: Fases y etapas en la elaboración de un plan de marketing
- Tema 5: Análisis de la situación
- Tema 6: Diagnóstico de la situación i. análisis dafo.
- Tema 7: Diagnóstico de la situación ii. matriz de posición competitiva.
- Tema 8: Fijación de objetivos de marketing i.
- Tema 9: Fijación de objetivos de marketing ii.
- Tema 10: Concepto y niveles de la estrategia de marketing.
- Tema 11: Estrategia de cartera
- Tema 12: Estrategias de segmentación y posicionamiento.
- Tema 13: Estrategias de fidelización y estrategia funcional.
- Tema 14: Planes de acción.
- Tema 15: Requisitos para el triunfo de un plan de marketing.

Metodología didáctica:

La metodología de Evaluación:

La metodología del curso es la siguiente. Hay una fase a distancia y otra presencial (de carácter obligatorio, ya sea asistiendo a la Universidad o conoectándose por vídeo-conferencia - sistema Policonecta UPV)

Durante la fase a distancia el alumno tiene acceso las 24 horas a los contenidos del curso mediante PoliformaT, la plataforma de teleformación de la UPV que permite el acceso a través de Internet, donde se encuentran las unidades didácticas de cada asignatura. constan de una parte de teoría propiamente dicha, ejercicios de refuerzo, talleres prácticos, test de evaluación, vídeos explicativos, etc. Respecto a las consultas con profesores durante todo este período, el alumno tendrá acceso a chats, foros, horario de tutorías, consultas vía email o directamente en los despachos de los profesores en la Universidad.

La fase presencial, tiene lugar al final del curso. Consiste en un día completo de mañana y tarde. En esta fase se resolverán casos prácticos, se impartirán conferencias a cargo de directivos y empresarios de compañías de los diferentes sectores empresariales, de las Administraciones Públicas y de la Universidad. Esta fase es de obligatoria asistencia, ya que en ella se llevará a cabo la prueba presencial necesaria para la obtención del certificado de aprovechamiento.

Se ofrecerá la posibilidad de seguir las sesiones presenciales por video-conferencia (Sistema Policonecta-UPV), pudiendo venir a realizar los exámenes un único día.

La evaluación del curso se realiza tanto en la fase a distancia como en la presencial, teniendo un peso mucho mayor la nota de la fase a distancia, ya que es donde recae la mayor parte del trabajo del alumno.

Condiciones generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5

Organizadores:

Responsable de actividad	RICARDO JOSÉ SERVER IZQUIERDO
Codirector	ELENA MELIÁ MARTÍ
Coordinador	TAMARA BORONAT SOLER
Coordinador	MARÍA PÍA CARNICER ANDRÉS

Datos básicos:

Dirección web	http://cegea.blogs.upv.es/formacion/mdca-mba
Correo electrónico	cegea@upvnet.upv.es
Tipo de curso	MÓDULO DE T.P.
Estado	PREVISTO
Duración en horas	15 horas presenciales, 35 horas a distancia
Créditos ECTS	5
Información técnica docente	Tamara Boronat Soler

Dónde y Cuándo:

Dónde	VALÈNCIA
Horario	TARDE
Observaciones al horario	miércoles tarde
Lugar de impartición	Edificio Nexus 2ª Planta
Fecha Inicio	19/04/19
Fecha Fin	16/06/19 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 10/10/19

Datos de matriculación:

Inicio de preinscripción	19/02/19
Mínimo de alumnos	1
Máximo de alumnos	100
Precio	375,00 euros
Observaciones al precio	320€ Alumno UPV 375€ Público en general 320€ Alumni UPV PLUS 320€ Personal UPV

Profesorado:

CLEMENTE RICOLFE, JOSE SERAFIN

Asignaturas del Curso:

Asignatura	Tipo oferta	Nombre del Grupo	Previsto Inicio	Previsto Fin
PLANIFICACION COMERCIAL	T	18/19	19/04/19	16/06/19

[O] Optativa [T] Troncal