



## DIPLOMA DE EXTENSION UNIVERSITARIA EN MARKETING

### Breve descripción del curso:

El Diploma de Extensión Universitaria en Marketing surge como actualización del Especialista Profesional en Marketing, que ha mostrado una progresiva y creciente aceptación por parte de los alumnos.

El DEU en Marketing aporta a los estudiantes y profesionales emprendedores un conocimiento global de la estrategia de producto y mercado a través de un claustro de profesores con gran experiencia en el mundo del marketing y la comunicación empresarial. Y por otro lado, trata de potenciar las habilidades de marketing online, a través de las últimas herramientas de este ámbito, convirtiendo al alumno en un especialista, capaz de aplicar estrategias de marketing digital alineada de forma estratégica y coherente con cada modelo de negocio.

El programa va dirigido a estudiantes y profesionales emprendedores con inquietudes hacia los modelos de negocio de éxito y concretamente a aquellos que quieran desarrollarlos a través de internet.

El equipo de profesores que dirige y coordina el título lleva 7 años de experiencia en el título propio Máster en Dirección de Marketing y Comunicación Empresarial de la UPV, trabajando con un profesorado combinado de profesores externos de empresas de prestigio y profesorado interno, y realizando talleres y visitas a empresas.

La estrecha relación con empresas permite cubrir sus necesidades formativas, técnicas y de requerimiento de alumnos para incorporación en prácticas o empleo.

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

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.

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

- 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

#### Conocimientos 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 necesarios:

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.

#### Temas a desarrollar:

En función de la demanda de los alumnos, se activará uno de estos módulos:

1. Nuevas tendencias en marketing: Neuromarketing
2. Nuevas tendencias en marketing: Marketing Digital
3. Marketing internacional
4. Marketing y Comunicación Turismo familiar
5. Branding y Marca personal
6. Packaging: los 10 últimos segundos del marketing
7. Marketing y Comunicación empresas de moda y belleza:
8. Marketing y Comunicación empresas de lujo
9. Trade/Retail Marketing
10. Copywriting

#### Metodología didáctica:

Los contenidos se han desarrollado siguiendo una metodología de formación a distancia (formación online o e-learning) 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.

**Otra Información de interés:**

Cada asignatura consta de sesiones presenciales que pueden ser seguidas a través de la plataforma de teledocencia Policonecta de la UPV (en directo o grabado) y una documentación base para trabajo online, con Polimedias, ejemplos, ejercicios y casos prácticos reales, disponible a través de la intranet PoliformaT de la UPV. Así mismo, los alumnos pueden desarrollar video-tutorías online con los profesores responsables de cada módulo.

Para la obtención del título propio, es requisito indispensable, haber superado todas las asignaturas obligatorias y la asignatura de intensificación, contemplando la posibilidad de cursarlos en diferentes ediciones del programa.

**Condiciones generales**

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: [http://www.cfp.upv.es/cond\\_gen?5](http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5)

**Organizadores:**

Responsable de actividad	FRANCISCA SEMPERE RIPOLL
Codirector	DAVID JUÁREZ VARÓN

**Datos básicos:**

Dirección web	<a href="http://www.macom.upv.es">www.macom.upv.es</a>
Correo electrónico	<a href="mailto:macom@upv.es">macom@upv.es</a>
Tipo de curso	DIPLOMA DE EXTENSION UNIVERSITARIA
Estado	IMPARTIÉNDOSE
Duración en horas	300 horas a distancia
Créditos ECTS	30
Información técnica docente	David Juarez Varón Tlf/Fax. 966528467 <a href="mailto:djuarez@upv.es">djuarez@upv.es</a> Lunes-Viernes 10:00-14:00 Despacho C1DA2 - Edif. Carbonell - Campus Alcoy UPV

**Dónde y Cuándo:**

Dónde	INTERNET
Horario	INTERNET
Lugar de impartición	Máster Class impartidas en: Escuela Politécnica Superior de Alcoy o Facultad de ADE (Campus Valencia)  Aula docente: Por determinar.
Fecha Inicio	29/09/17
Fecha Fin	15/12/18 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 15/12/18

**Datos de matriculación:**

Matrícula desde	31/07/17
Matrícula hasta	30/04/18
Mínimo de alumnos	12
Máximo de alumnos	100
Precio	1.700,00 euros
Observaciones al precio	<p>1.700€ (en 4 plazos, primer plazo 500€ ) Público en general  1.545€ Público en general hasta 31/08/17  1.480€ (en 4 plazos, primer plazo 500€ ) 02_Desempleado (Adjuntar DARDE actualizado), Familia Numerosa o Estudiante de otra Universidad. Pago aplazado.  1.330€ 02_Desempleado (Adjuntar DARDE actualizado), Familia Numerosa o Estudiante de otra Universidad. Período de pago promocional - 1 pago hasta 31/08/17  1.100€ (en 4 plazos, primer plazo 500€ ) 03_Colectivo UPV (Alumno, Alumni o Personal). Pago aplazado.  990€ 03_Colectivo UPV (Alumno, Alumni o Personal). Período de pago promocional - 1 pago hasta 31/08/17  1.600€ (en 4 plazos, primer plazo 500€ ) 01_Asociación Profesional o Colegio Profesional (varios colectivos: marketing, ingenieros, abogados, arquitectos, periodistas, etc.). Pago aplazado.  1.440€ 01_Asociación Profesional o Colegio Profesional (varios colectivos: marketing, ingenieros, abogados, arquitectos, periodistas, etc.). Período de pago promocional - 1 pago hasta 31/08/17</p>

**Profesorado:**

FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA VALERO, GERARDO  
FERNÁNDEZ MADRID, MARI CRUZ  
FERREIRÓS BENNETT, PABLO  
GARCÍA MARTÍNEZ, JUAN RUBÉN  
GONZÁLEZ GIL, ADRIANA ANDREINA  
JUÁREZ VARÓN, DAVID  
LLEÓ DOLS, LAVINIA ISABEL  
MENGUAL RECUERDA, ANA  
RODRÍGUEZ CONDÉS, LUCIA  
SANCHEZ AZNAR, MARIA DE LOS ANGELES  
SERRANO GUILLEN, IGNACIO  
TALEGÓN MARTÍN, ALBERTO  
URDANETA URDANETA, RUBEN JESSE

**Asignaturas del Curso:**

Asignatura	Tipo oferta	Nombre del Grupo	Previst o Inicio	Previst o Fin
FUNDAMENTOS DEL MARKETING	T	17_18. DEU MKT	29/09/1 7	28/07/1 8
LA ESTRATEGIA EN EL MARKETING	T	17_18. DEU MKT	29/09/1 7	28/07/1 8
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	T	17_18. DEU MKT	29/09/1 7	28/07/1 8
TÁCTICA Y OPERATIVA EN EL MARKETING	T	17_18. DEU MKT	29/09/1 7	28/07/1 8

<b>INTERNACIONALIZACIÓN EN EL MARKETING</b>	<b>T</b>	<b>17_18. DEU MKT</b>	<b>29/09/1 7</b>	<b>28/07/1 8</b>
<b>AUDITORÍA EN EL MARKETING</b>	<b>T</b>	<b>17_18. DEU MKT</b>	<b>29/09/1 7</b>	<b>28/07/1 8</b>
<b>PROYECTO DE MARKETING APLICADO</b>	<b>T</b>	<b>17_18. DEU MKT</b>	<b>29/09/1 7</b>	<b>27/07/1 8</b>
<b>PRACTICAS DE EMPRESA</b>	<b>O</b>	<b>17_18. DEU MKT</b>	<b>29/09/1 7</b>	<b>15/12/1 8</b>
<b>NUEVAS TENDENCIAS EN MARKETING Y COMUNICACION</b>	<b>O</b>	<b>17_18. DEU MKT</b>	<b>29/09/1 7</b>	<b>28/07/1 8</b>
<b>[O] Optativa [T] Troncal</b>				