

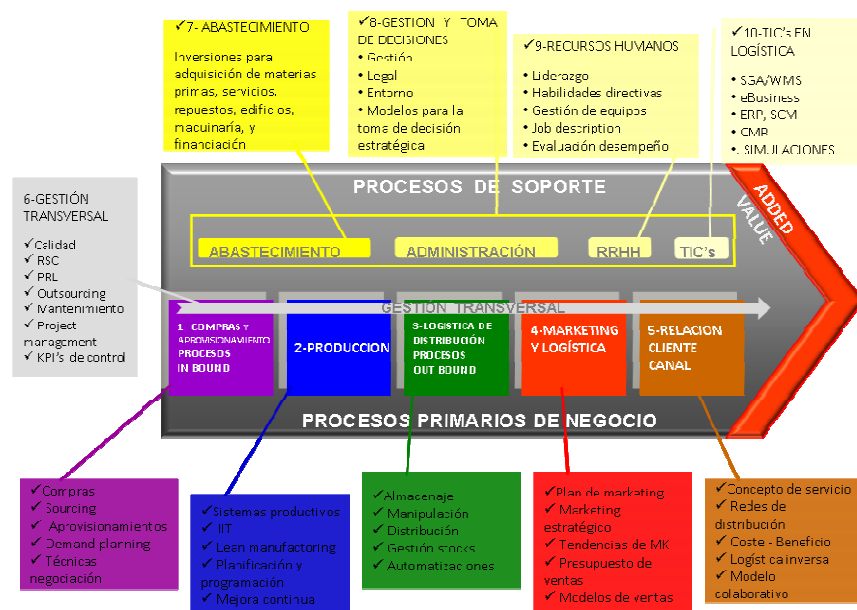
CURSO DE LOGÍSTICA MARKETING Y LOGÍSTICA

Grupo Alkes Cobweb
 Avda. Corts Catalanes, 5-7
 98173-SANT CUGAT DEL VALLES
 +34 93 504 09 68
 info@alkescobweb.com

Curso e-Learning

Tomando como base la Cadena de Valor, creada por M. Porter, el curso se centrará en el aprendizaje para aprender a gestionar uno de los procesos primarios de una cadena de Logística Integral en el marco de las Operaciones de la Compañía: El Marketing con una orientación que aporte como resultado Valor para los Clientes.

CURSO SUPERIOR EN OPERACIONES Y LOGÍSTICA



El Módulo de Introducción tiene como objetivo plantear conceptos básicos para un óptimo aprovechamiento posterior del curso. Desarrolla en profundidad el término Valor y su acepción como valor añadido. Nos familiariza con la terminología técnica y específica y nos ayuda a entender la empresa como un ente integral en visión interna y, de relación, de competitividad y de valor añadido con los componentes de su entorno.

CONTENIDOS

INTRODUCCION
 ESTRATEGIA COMPETITIVA
 CADENA DE VALOR
 ACTIVIDADES DE VALOR
 SISTEMA DE VALOR
 CONCLUSIONES

CURSO DE LOGÍSTICA MARKETING Y LOGÍSTICA

Grupo Alkes Cobweb
Avda. Corts Catalanes, 5-7
98173-SANT CUGAT DEL VALLES
+34 93 504 09 68
info@alkescobweb.com

OBJETIVOS DEL CURSO

Proporcionar al alumno una visión actual y profunda del posicionamiento actual de la Logística, con especial incidencia en los últimos desarrollos en Marketing y Logística.

Formar al alumno en las últimas novedades y tendencias en la gestión logística, proporcionándole los conocimientos necesarios sobre el área de Marketing.

Favorecer al alumno en la toma de decisiones, la capacidad de detección, análisis y resolución de problemas a través de herramientas de gestión, simulaciones, modelos y casos.

PERFIL DE LOS PARTICIPANTES: El Curso en Marketing y Logística está orientado a todo aquel participante que quiera conocer, profundizar o actualizar su conocimiento profesional en la relación de la Logística con el Plan de Marketing, Marketing estratégico y últimas tendencias, el Presupuesto y los Modelos de Ventas.

MODALIDAD: El curso en Marketing y Logística es totalmente e-Learning. El alumno tendrá acceso al Campus Virtual durante los 3 meses en los que están distribuidas las 60 horas del mismo. Las visitas presenciales a empresas colaboradoras, en caso de coincidir en sus fechas de matriculación, serán voluntarias.

METODOLOGÍA

Adaptamos su forma de estudiar a un sistema de aprendizaje basado en las nuevas tecnologías. El uso del campus virtual facilita el acceso permanente a todos los recursos necesarios para adquirir los conocimientos del programa y las competencias clave. Nos basamos en el desarrollo de competencias de acuerdo con el Plan Bolonia (metodología por competencias): Conocimientos, habilidades y actitudes.

CLAUSTRO DOCENTE

En Plataforma Formación Logística contamos con un excelente Claustro de de docentes y profesionales especialistas en su área de impartición. Poseen una amplia experiencia profesional y empresarial en el ámbito de la Logística y las Operaciones. La Dirección de todos los programas corre a cargo de Javier Marín Lacasta, de reconocido prestigio en la formación logística y operacional. Por su formación adicional en Marketing y la adaptación de esta área a la gestión de la cadena logística, es a su vez el profesor responsable de este curso.

IMPORTE DEL CURSO:

325 €

Con la garantía de:

CURSO DE LOGÍSTICA MARKETING Y LOGÍSTICA



El curso tiene como objetivo que el alumno disponga de las herramientas para comprender el alcance de las estrategias de marketing, la gestión de los presupuestos y equipos de venta orientados a objetivos,

El alumno conocerá diferentes estrategias de marketing para la introducción y posicionamiento de productos/servicios, así como de marca y empresa.

El programa del módulo está enfocado a que el alumno pueda gestionar las estrategias logísticas alineadas con las estrategias de marketing de la compañía.

Este curso corresponde íntegramente al Módulo 4 (en caso de formación optativa por itinerario) del Curso Superior de Operaciones y Logística.

CONTENIDOS (cápsulas)

- M4-MYL-01-PLAN DE MARKETING
- M4-MYL-02-MARKETING ESTRATÉGICO
- M4-MYL-03-TENDENCIAS DE MARKETING
- M4-MYL-04-PRESUPUESTO DE VENTAS
- M4-MYL-05-MODELOS DE VENTAS

- Curso de 60 horas, 3 meses
- 1 Sesión Magistral online
- 325 €
- Profesor: Javier Marín Lacasta

Grupo Alkes Cobweb
Avda. Corts Catalanes, 5-7
98173-SANT CUGAT DEL VALLES
+34 93 504 09 68
info@alkescobweb.com
www.plataformaformacionlogística.com
www.alkescobweb.com

CURSO DE LOGÍSTICA

MARKETING Y LOGÍSTICA



La cápsula se centra en comprender que es, para que sirve y como se estructura un plan de marketing. Tomaremos los principales criterios de trabajo para la elaboración de un plan de marketing y los alinearemos con el plan de operaciones y logística., centrándonos en la parte operativa del plan, las políticas del marketing desarrolladas a través de las 4P.

MARKETING Y LOGÍSTICA

CONTENIDOS

- Definición y concepto, funcionalidades del marketing
- Finalidad del plan de marketing
- Estructura del plan de marketing
- Plan de marketing vs plan de operaciones
- Políticas de marketing

PALABRAS CLAVE

- ✓ Target
- ✓ Necesidades del consumidor
- ✓ Demanda
- ✓ Marketing Mix
- ✓ Distribución

Cápsula
M4-MYL-01
**PLAN DE
MARKETING**

CURSO DE LOGÍSTICA

MARKETING Y LOGÍSTICA



La cápsula se centra en trabajar los aspectos de estrategia aplicados a la gestión del marketing de la empresa, básicamente centrados en la comunicación, la comercialización y el posicionamiento. Trabajaremos las matrices más importantes y aprenderemos a definir estrategias analizando competencias, oportunidades y amenazas. Estableceremos estrategias en función de objetivos

CONTENIDOS

- Concepto y aplicación de estrategia
- Análisis estratégico
- Toma de decisiones, consecución de objetivos
- Posicionamiento, diferenciación y competitividad
- De la estrategia a las acciones operativas

PALABRAS CLAVE

- ✓ Posicionamiento
- ✓ DAFO
- ✓ Share
- ✓ Objetivos
- ✓ Análisis mercado

MARKETING
Y LOGÍSTICA

Cápsula
M4-MYL-02
MARKETING
ESTRATÉGICO

CURSO DE LOGÍSTICA

MARKETING Y LOGÍSTICA



La cápsula se centra en plantear las tendencias más actuales a las que se encaminan las estrategias de marketing. Tomando fuerza el crecimiento de las marcas, la influencia de la inversión con relevancia del ROI, el convencimiento por las experiencias transmitidas y el social media integrado en los formatos tecnológicos de comunicación.

MARKETING Y
LOGÍSTICA

CONTENIDOS

- Identificación, media mix integrado
- Formatos de ventas, mk relacional, mk experiencial, mk on line
- Redes sociales, social media, el poder de la marca
- Siempre conectados, siempre informados, mobile marketing
- Atención al cliente y la Rentabilidad, formas de medir

PALABRAS CLAVE

- ✓ ROI
- ✓ Experiencia
- ✓ Marca
- ✓ Social media
- ✓ Video

Cápsula
M4-MYL-03
TENDENCIAS
DE
MARKETING



A Cobweb Business Solutions
AlkesCobweb

CURSO DE LOGÍSTICA

MARKETING Y LOGÍSTICA



La cápsula se centra en aprender a identificar la importancia y la utilidad de los presupuestos de marketing y ventas. Analizaremos los diferentes tipos, su creación, seguimiento y control, así como su alineación con el resto de presupuestos de la empresa.

CONTENIDOS

- Concepto , utilidad y tipos de los presupuestos
- Creación del presupuesto
- Cálculos: el punto muerto
- Seguimiento, control y contingencias
- Coste de la distribución física

PALABRAS CLAVE

- ✓Rigor
- ✓Análisis marginal
- ✓Sensibilidad
- ✓Márgenes
- ✓Impacto

MARKETING
Y LOGÍSTICA

Cápsula
M4-MYL-04
PRESUPUESTO
DE VENTAS

CURSO DE LOGÍSTICA

MARKETING Y LOGÍSTICA



La cápsula se centra en conocer cuales son los formatos mediante los cuales parametrizan sus acciones de venta. Es importante comprender la relación de éstos con el sector, la cultura de la empresa y el impacto que estos tienen a la hora de decidir nuestro modelo logístico

MARKETING Y LOGÍSTICA

CONTENIDOS

- Modelos de negocio para la creación de un modelo de ventas
- El ciclo de vida del producto
- Modelos de ventas
- Técnicas de ventas
- Administración de ventas

PALABRAS CLAVE

- ✓ Relación
- ✓ Técnica
- ✓ Red
- ✓ Éxito
- ✓ Fuerza

Cápsula

M4-MYL-05
MODELOS DE
VENTAS



A Cobweb Business Solutions
AlkesCobweb