

Curso

Curso en Branding y Gestión de Marca



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Branding y Gestión de Marca

1. Sobre Inesem
2. Curso en Branding y Gestión de Marca

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Branding y Gestión de Marca



DURACIÓN	120
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

La gestión de la marca se ha convertido en una función fundamental para cualquier organización. Ante un mercado altamente competitivo y saturado, es esencial diferenciarse de la competencia y aportar un valor único al consumidor. Gestionar una marca de forma estratégica es sinónimo de aumentar el valor intangible que percibirán los potenciales clientes. Gracias a esta gestión lograremos formar parte en las decisiones de compra de los consumidores. Para lograr esta situación, es necesario aplicar técnicas de inbound marketing, marketing relacional o neuromarketing a través de una perspectiva que vaya mucho más allá del diseño de marca.

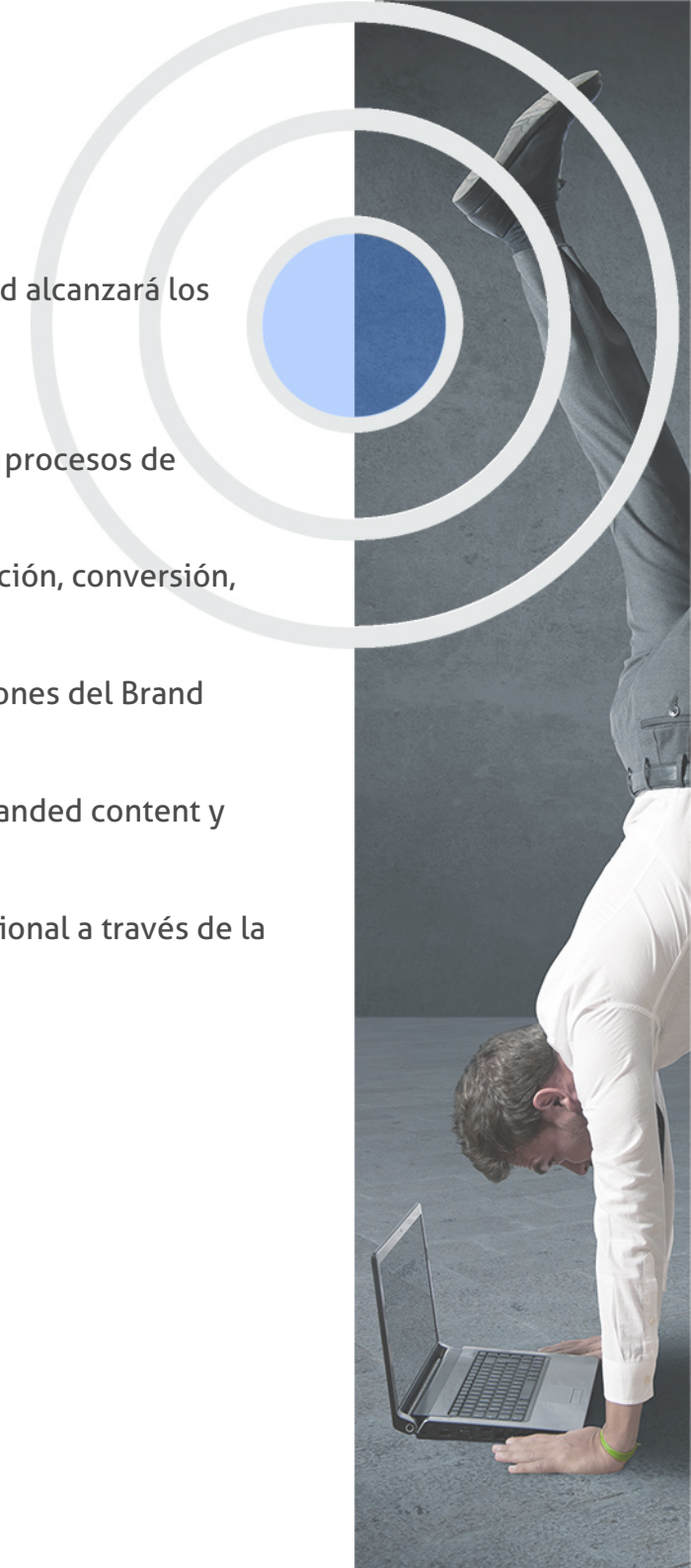
A quién va dirigido

Este Curso de Branding y Gestión de Marca se dirige a aquellos profesionales que desean gestionar de forma estratégica y eficiente una marca, con el objetivo de posicionarla en el mercado y en la mente de los consumidores potenciales. Profesionales que se propongan trabajar en agencias de comunicación y de publicidad como gestores de marca en entornos online. Por otra parte, para aquellos estudiantes de Marketing, Comunicación o Publicidad que quieran especializarse en este sector.

Objetivos

Con el Curso **Curso en Branding y Gestión de Marca** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el concepto de Branding, su creación y los procesos de comunicación de la misma.
- Trabajar todas las fases de Inbound Marketing: atracción, conversión, cierre y deleite.
- Realizar la gestión de marca aprendiendo las funciones del Brand Manager.
- Aplicar estrategia de Marketing de contenidos o Branded content y personal Branding.
- Utilizar las principales técnicas del Marketing relacional a través de la gestión de clientes con CRM.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso de Branding y Gestión de Marca te ayudará a gestionar tu marca desde su creación hasta su posicionamiento en el "top of mind" del consumidor. Sabrás gestionar diferentes estrategias como el branded content, storytelling, coolhunting, insight e incluso el personal branding. También podrás llevar a cabo estrategias de Inbound Marketing y de influencia por medio del Neuromarketing.

Salidas Laborales

El Curso de Branding y Gestión de Marca de INESEM te ayudará a abrirte camino en el apasionante mundo del Branding y la Gestión de marca como Brand Manager o Experto en Branding. Del mismo modo, te dará las claves para mejorar las relaciones con los clientes, aumentar la ventaja competitiva y el valor de marca, además de mejorar los resultados de ventas de una determinada organización.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso en Branding y Gestión de Marca

Módulo 1. **Branding y gestión de marca**

Módulo 2. **Estrategia de inbound marketing**

Módulo 3. **Estudio del consumidor y estrategias de influencia**

Módulo 1. Branding y gestión de marca

Unidad didáctica 1.

La marca

1. ¿Qué es una marca?
2. Naturaleza y estructura de la marca

Unidad didáctica 2.

Procesos de creación de la marca

1. La planificación estratégica
2. Valor de marca: Brand Equity
3. Marcas corporativas y marca producto

Unidad didáctica 3.

La marca y su comunicación

1. Métodos tradicionales de comunicación
2. La marca en el medio online
3. Comunicación visual

Unidad didáctica 4.

Estrategias y gestión de marca

1. Modelo de arquitectura de marcas
2. El brand manager como gestor
3. Brand meaning management - identidad de marca
4. El storytelling
5. Branded content y product placement
6. Personal branding - cómo crear tu propia marca
7. Otras manifestaciones - cool hunting, detección de insight
8. El packaging
9. Merchandising o la marca convertida en producto
10. Servicios de información tecnológica de la OEPM

Módulo 2. Estrategia de inbound marketing

Unidad didáctica 1. Introducción al inbound marketing

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

Unidad didáctica 2. Fase de atracción

1. Sistema de Gestión de contenidos CSM
2. Los blogs Wordpress
3. Posicionamiento SEO
4. Social Media

Unidad didáctica 3. Fase de conversión

1. Formularios
2. Call to action
3. Landing Pages

Unidad didáctica 4. Fase de cierre

1. Marketing Relacional
2. Gestión de relaciones con los clientes CRM
3. Email marketing

Unidad didáctica 5. Fase de deleite

1. Encuestas
2. Contenido inteligente
3. Monitorización Social

Módulo 3. Estudio del consumidor y estrategias de influencia

Unidad didáctica 1. Psicología del consumidor

1. Psicología del consumidor
2. Motivación y persuasión del consumidor
3. Las emociones en el comportamiento de compra
4. Predicción en el comportamiento de compra

Unidad didáctica 2. Análisis del comportamiento de compra de los consumidores y de las organizaciones

1. El estudio del comportamiento de compra: características, alcance e interrelaciones con otras disciplinas
2. Los condicionantes del comportamiento de compra de los consumidores
3. Tipos de comportamiento de compra y etapas en el proceso de compra en los mercados de consumo
4. El comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial

Unidad didáctica 3.

Tipos de consumidores y segmentación de mercado

1. Tipos de Consumidores y Segmentación del mercado
2. Neurosegmentación
3. Consumidor Digital y Comportamiento del Consumidor digital
4. La demanda en el neuromarketing estratégico
5. Técnicas de análisis de la demanda
6. Principales tipos de neurotransmisores y su efecto en el consumidor
7. El Neuromap: PAIN, CLAIM y GAIM

Unidad didáctica 4.

La neuroventa y sus fundamentos

1. Las Ps en el neuromarketing
2. Fundamentos y metodología de la neuroventa
3. La neurocomunicación en la venta
4. Estrategias producto servicio

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

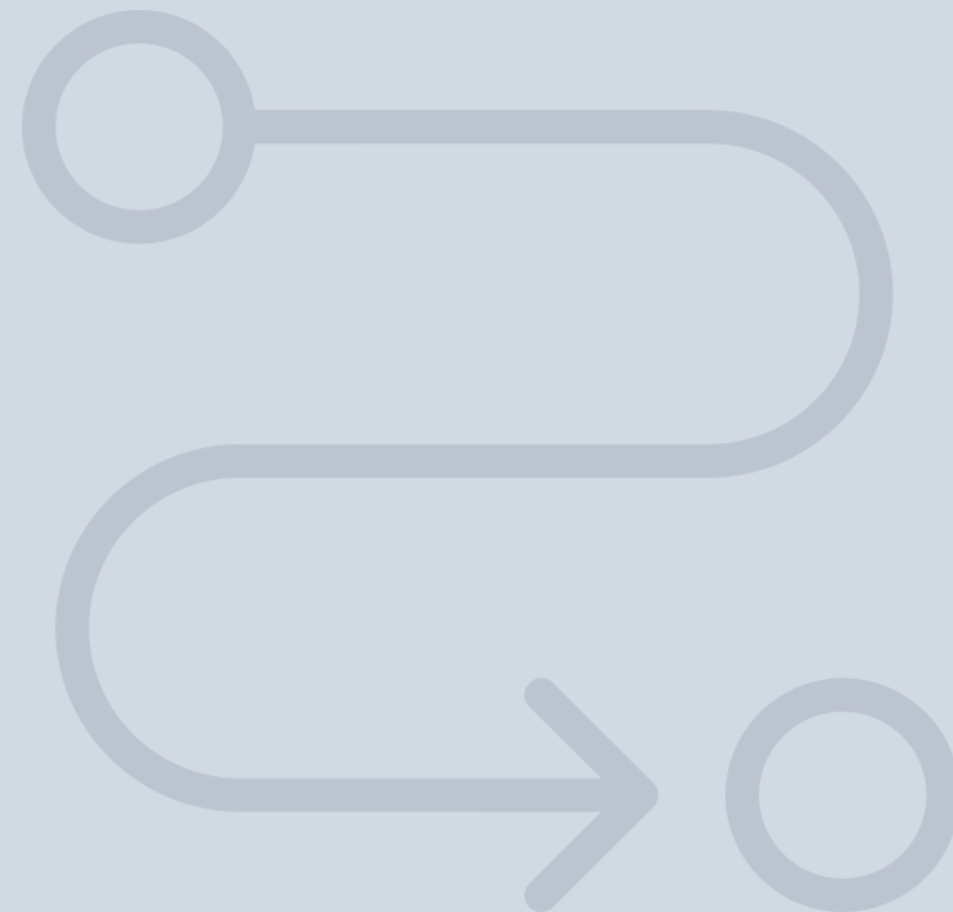
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	Beca desempleo	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	Beca emprende	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	Beca alumnos	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en Branding y Gestión de Marca

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.