Diplomado
Marketing Cosmético



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Diplomado

Marketing Cosmético

Modalidad: **Online**
Duración: **6 semanas**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **150 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/farmacia/curso-universitario/marketing-cosmetico**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Dirección de curso — pág. 12

04 Estructura y contenido — pág. 16

05 Metodología — pág. 20

06 Titulación — pág. 28

01

Presentación

Sin lugar a dudas, contar una buena estrategia de Marketing en la comercialización de un producto puede determinar el éxito del mismo, aunque también puede suponer su fracaso si no se emplea el mensaje, los canales o las técnicas adecuadas. En este tipo de casos, controlar el mercado y manejar las estrategias *Branding* y *Perfomance*, así como las herramientas para medir resultados, se ha convertido en la última década en un distintivo muy demandado por la industria farmacológica especializada en el área cosmética. Por esa razón, TECH plantea este programa como una oportunidad para que el egresado pueda actualizar sus conocimientos en cuanto a esta área, pudiendo implementar a su praxis las técnicas marketinianas que mejores resultados están teniendo en la actualidad. Para ello, contará con 150 horas de material diverso de gran calidad enmarcado en un cómodo formato 100% online.





¿Buscas una titulación con la que ponerte al día sobre el Marketing aplicado a la cosmética? Si la respuesta es afirmativa, has encontrado el programa perfecto"

La importancia que ha tomado el Marketing en los últimos años, sobre todo en lo referido al ámbito digital y al contexto de las redes sociales e internet, se traduce en campañas cada vez más específicas y personalizadas en base a las necesidades del mercado y a las exigencias del público objetivo al que va dirigido un determinado producto. Gracias a ello, es posible, no solo planificar técnicas adaptadas a las diferentes situaciones, sino analizar los resultados con el fin de reconocer posibles errores, corregirlos y evitarlos en futuras estrategias de lanzamiento.

Empresas como L'Oréal o Rimmel London son buenos ejemplos de ello, basando su publicidad en la información justa que necesita el consumidor, con un estilo simple y directo que se ha traducido en beneficios millonarios. Con el fin de que el profesional de la farmacología cosmética pueda conocer al detalle las novedades relacionadas con el Marketing aplicado a este ámbito, TECH ha decidido conformar este Diplomado. Se trata de un programa exhaustivo con el que el egresado podrá ahondar en las técnicas y estrategias que mejores resultados están teniendo en la actualidad, perfeccionando sus aptitudes y competencias en el manejo de las herramientas online y offline para la comercialización óptima de productos cosméticos.

Todo ello en un cómodo y accesible formato 100% online que incluye 150 horas del mejor contenido teórico y práctico, así como material adicional diverso. Además, estará disponible desde el inicio de la experiencia académica y podrá ser descargado para su consulta en cualquier dispositivo con conexión a internet. De esta manera, el egresado podrá organizar el programa de la titulación de manera personalizada y en base a su disponibilidad exclusiva, sin horarios ni clases presenciales.

Este **Diplomado en Marketing Cosmético** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Ciencia Cosmética y Tecnología
- Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet

Sin horarios ni clases presenciales, este Diplomado se presenta como la mejor opción del mercado académico para trabar en el perfeccionamiento de tus habilidades marketinianas"

Podrás ahondar en los distintos canales de distribución que existen en la actualidad, haciendo especial hincapié en las ventajas y desventajas de cada uno de ellos”

Una oportunidad multidisciplinar y dinámica de perfeccionar tus aptitudes en el manejo de las herramientas offline y online B2C y B2B.

Podrás acceder al Aula Virtual desde cualquier dispositivo con conexión a internet, lo cual te permitirá aprovechar cualquier momento para avanzar en el programa de la titulación.

El programa incluye, en su cuadro docente, a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del programa. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeos interactivos realizados por reconocidos expertos.



02

Objetivos

TECH ha desarrollado este Diplomado con el objetivo de que el egresado que acceda a él encuentre la información más exhaustiva y novedosa que le permita conocer al detalle las estrategias y técnicas para llevar a cabo una campaña de Marketing exitosa. Para ello contará con 150 horas de contenido teórico, práctico y adicional, así como con las herramientas académicas más sofisticadas. Es decir, todo lo que necesita para cumplir sus expectativas y sacarle el máximo rendimiento a esta experiencia académica.





TECH desarrolla sus titulaciones pensando siempre en las necesidades de profesionales como tú. De ahí la garantía de que con este programa serás capaz de superar hasta tus objetivos académicos más exigentes"

Objetivos generales

- Analizar los mercados y categorías
- Establecer objetivos cuantitativos y cualitativos
- Plantear estrategias
- Desarrollar y ejecutar un plan de acción
- Establecer KPIs y medir resultados

¿Te gustaría dominar las técnicas de medición clave en Marketing? Con este programa lo lograrás en menos de 6 semanas"





Objetivos específicos

- Generar oportunidades de crecimiento
- Proponer herramientas, acciones y palancas estratégicas
- Estimar unidades de venta e inversión
- Presentar planes de marca
- Construir una marca
- Comunicar diferenciación y valor añadido

03

Dirección del curso

Tanto para la dirección, como para la docencia de este programa, TECH ha seleccionado a un claustro compuesto por especialistas del mundo de la farmacología con experiencia en Marketing y en la dirección de campañas publicitarias relacionadas con la cosmética. Se trata, además, de profesionales que se encuentran ejerciendo en la actualidad, por lo que conocen al detalle las técnicas y estrategias que mejores resultados están teniendo en el mercado.





Contarás con el apoyo del equipo docente, el cual ha sido seleccionado específicamente para guiarte y ayudarte a sacarle el máximo rendimiento a esta experiencia académica"

Dirección



Dra. Mourelle Mosqueira, María Lourdes

- Investigadora experta en Ciencia Cosmética
- Directora Técnica de Balcare Cosmetics
- Investigadora del grupo FA2 del Departamento de Física Aplicada de la Universidad de Vigo
- Autora de publicaciones sobre Ciencia Cosmética
- Docente en estudios universitarios y programas de posgrado relacionados con la Ciencia Cosmética
- Presidenta de la Sociedad Iberoamericana de Talasoterapia
- Secretaria de la Sociedad Gallega de Peloides Termales
- Doctora en Física Aplicada por la Universidad de Vigo
- Licenciada en Farmacia por la Universidad de Santiago de Compostela
- Diplomada en Nutrición y Dietética por la Universidad de Granada

Profesores

Dña. Seghers Carreras, Beatriz

- Gerente de Marketing en Cantabria Labs
- Coordinadora de Marketing en Apivita
- Asistente de evaluación y Seguridad de Productos Cosméticos en Bellssan Healthcare
- Máster en Cosmética y Dermofarmacia por el Centro de Estudios Superiores de la industria Farmacéutica (CESIF)
- Máster en Dirección de Marketing y Comunicación por Vertice Business School
- Grado en Ciencias Químicas por la Universidad Complutense de Madrid



04

Estructura y contenido

TECH emplea en la totalidad de sus titulaciones la prestigiosa y efectiva metodología pedagógica del *Relearning*, que consiste en la reiteración de los conceptos más importantes a lo largo del temario. De esta manera, el egresado puede asistir a una actualización de su conocimiento paulatina y natural, sin necesidad de invertir horas de más en memorizar. Esto se ve reforzado por la calidad y variedad del material adicional, aspecto que aporta dinamismo y versatilidad a una experiencia única en el sector académico.





En el Aula Virtual encontrarás vídeos al detalle, resúmenes dinámicos, artículos de investigación y mucho más material adicional de gran calidad para ahondar de manera personalizada en el temario"

Módulo 1. Marketing aplicado a la cosmética

1.1. Marketing aplicado
- 1.1.1. Elementos del Marketing
- 1.1.2. Términos de Marketing
- 1.1.3. Particularidades del sector cosmético

1.2. Clientes y mercado objetivo
- 1.2.1. Criterios de segmentación
- 1.2.2. Estrategias de *Targeting*
- 1.2.3. CRM

1.3. Canales de distribución
- 1.3.1. Los canales de distribución
- 1.3.2. Tipos de canales de distribución
- 1.3.3. Elección de canales de distribución

1.4. Visión estratégica del Marketing Cosmético
- 1.4.1. Análisis
- 1.4.2. Propuesta de valor
- 1.4.3. Motores de crecimiento

1.5. *Branding* y *Performance*
- 1.5.1. *Funnel* de conversión
- 1.5.2. Estrategias de *Branding*
- 1.5.3. Estrategias de *Performance*

1.6. Herramientas offline y online
- 1.6.1. Herramientas convencionales B2C
- 1.6.2. Herramientas offline B2B
- 1.6.3. Herramientas digitales B2C y B2B





1.7. Métricas clave
- 1.7.1. Métricas online
- 1.7.2. Métricas offline
- 1.7.3. Métricas de ventas

1.8. Aspectos financieros
- 1.8.1. Aspectos financieros. Términos
- 1.8.2. Márgenes y rentabilidad
- 1.8.3. PyG

1.9. Nuevas tendencias en Marketing Cosmético
- 1.9.1. Tendencias en formulación de productos cosméticos
- 1.9.2. Tendencias en ventas de productos cosméticos
- 1.9.3. Nuevos hábitos de usuarios

1.10. Interacción con otras áreas y departamentos comerciales
- 1.10.1. Marketing y comunicación
- 1.10.2. Marketing y ventas
- 1.10.3. Marketing y formación

No dudes más e invierte en un programa que te garantizará unos resultados a la altura de las exigencias de la profesión farmacéutica”

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***





Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización"

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberá investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los farmacéuticos aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del farmacéutico.

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard"

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los farmacéuticos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



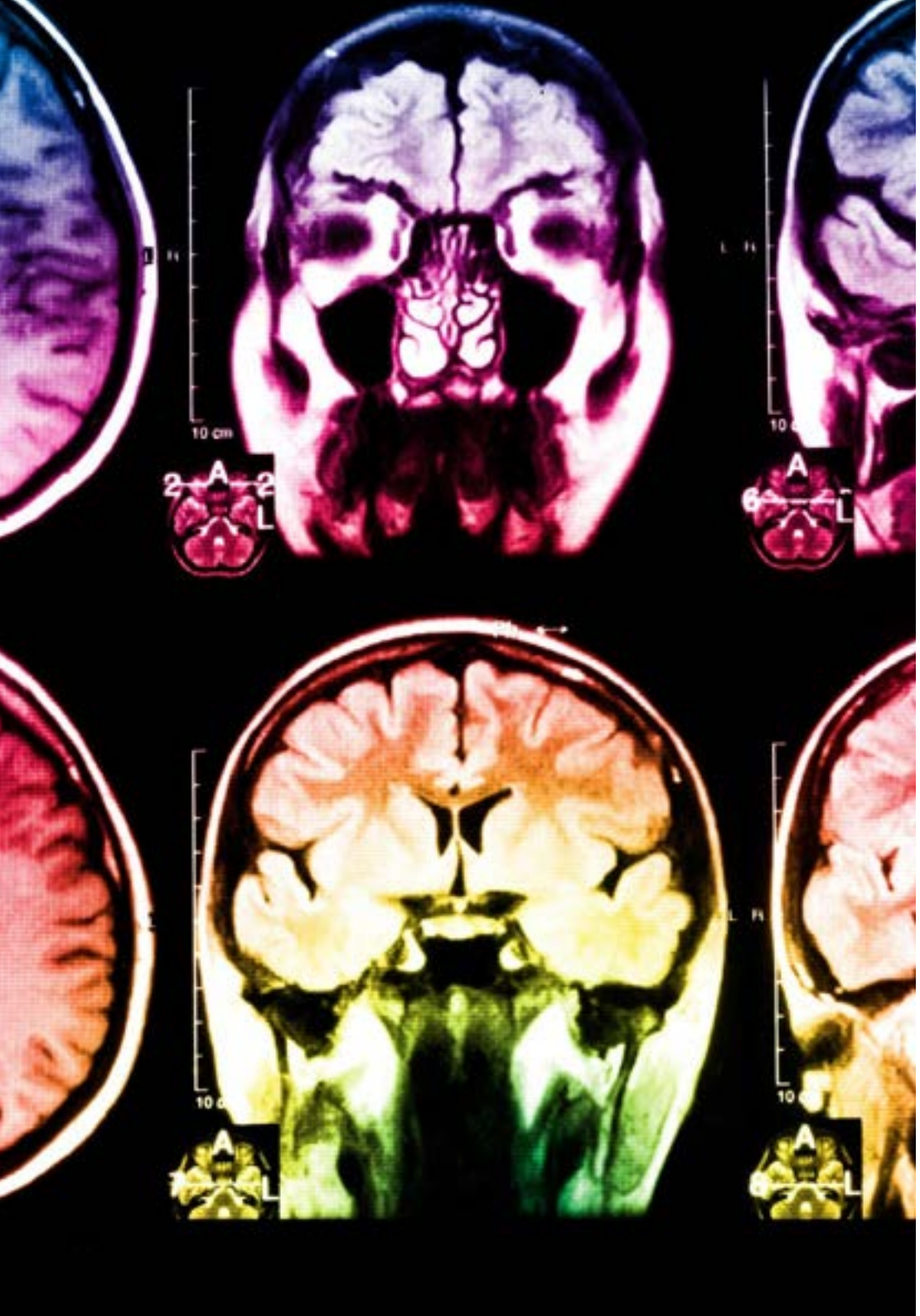
Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

El farmacéutico aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de software de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.





Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 115.000 farmacéuticos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Esta metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los farmacéuticos especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.

Técnicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, a los últimos avances educativos, al primer plano de la actualidad en procedimientos de atención farmacéutica. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión. Y lo mejor, puedes verlos las veces que quieras.

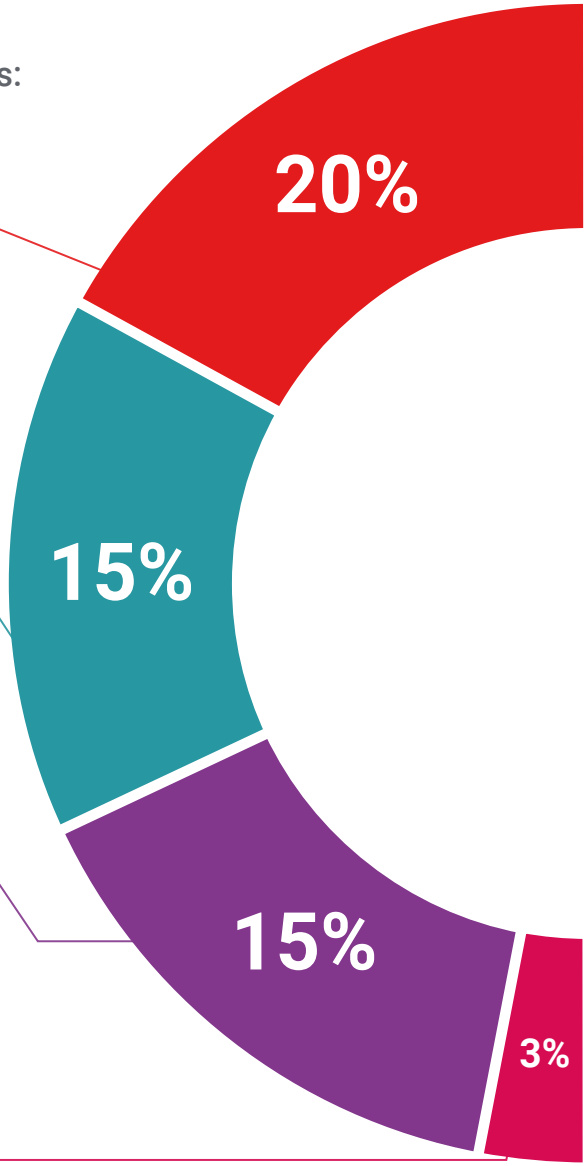
Resúmenes interactivos

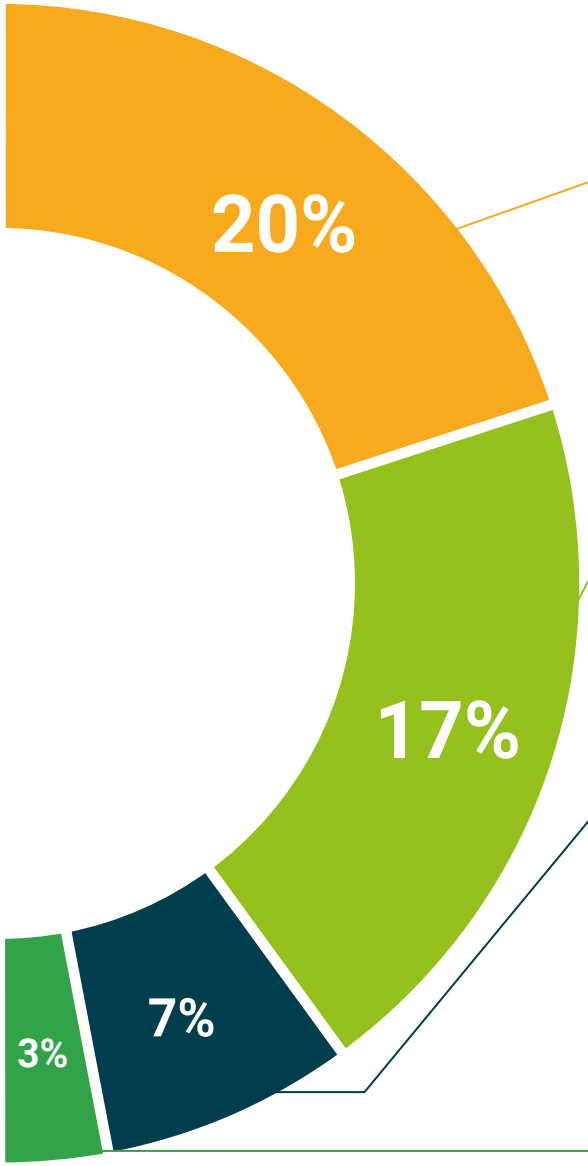
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema educativo exclusivo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto te guiará a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.

Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.

06

Titulación

El Diplomado en Marketing Cosmético garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Diplomado expedido por TECH Universidad Tecnológica.





Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Diplomado en Marketing Cosmético** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Diplomado** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Diplomado, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités de evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Diplomado en Marketing Cosmético**

ECTS: **6**

N.º Horas Oficiales: **150 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

DIPLOMADO

en

Marketing Cosmético

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 150 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad tecnológica

Diplomado

Marketing Cosmético

Modalidad: **Online**

Duración: **6 semanas**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **150 h.**

Diplomado
Marketing Cosmético



tech universidad tecnológica