Diplomado

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Diplomado

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

Idioma: **Español**

Modalidad: **Online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **150 h.**

Dirigido a: **profesionales pertenecientes a diversas disciplinas académicas que deseen profundizar en el nuevo escenario que se plantea en el universo del lujo, sus oportunidades de crecimiento y comercialización.**

Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/customer-centric-strategy-predictive-marketing**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Estructura y contenido — pág. 20

06 Metodología — pág. 26

07 Perfil de nuestros alumnos — pág. 34

08 Dirección del curso — pág. 38

09 Impacto para tu carrera — pág. 42

10 Beneficios para tu empresa — pág. 46

11 Titulación — pág. 50

01

Bienvenida

En este Diplomado se plantean los aspectos claves que definen el proceso de decisión de compra del consumidor de lujo. A través de este programa se observan aspectos esenciales como el estilo de vida y preferencias de esta clase de consumidor, deteniéndonos en el análisis del mercado del lujo y la evaluación del *Customer Journey* propio de este sector. A través del estudio del mismo, se indaga en las cualidades del producto de lujo y en la investigación de la predicción de tendencias en el comportamiento del consumidor.

De igual modo, proporciona las herramientas para determinar el comportamiento de compra del consumidor del lujo. Saber cuáles son los motivos, deseos, necesidades o razones que conducen al consumidor a comprar un producto o servicio. Conocer cuáles son las etapas del proceso de compra del consumidor y cuáles son los aspectos psicológicos y sociales que pueden afectar al comportamiento del mismo.



Diplomado en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing.
TECH Universidad Tecnológica



Adquirirás la capacidad de elaborar una estrategia de Marketing para potenciar una marca de moda con una campaña efectiva que dé como resultado el consumo de sus productos”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.





TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial"

En TECH Universidad Tecnológica

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico"

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar *soft skills* y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

El objetivo de este Diplomado es detectar el comportamiento de compra del consumidor del lujo, saber cuáles son los motivos, deseos, necesidades o razones que conducen al consumidor a comprar un producto o servicio. Conocer cuáles son las etapas del proceso de compra del consumidor y cuáles son los aspectos psicológicos y sociales que pueden afectar al comportamiento del mismo. Con todo, adquirirá las herramientas necesarias para entender qué papel ocupa el Marketing en una empresa o cómo se diseña una estrategia de marca enfocada a los nuevos consumidores potenciales, conociendo en profundidad la apariencia, el estilo de vida y las últimas tendencias para orientarlas al consumidor potencial.





Estás a un paso de dominar las estrategias de Marketing centralizadas en la mente del consumidor en la era post Covid-19”

TECH hace suyos los objetivos de sus estudiantes. Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El **Diplomado en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing** capacitará al alumno para:

01 Tener conocimiento de las culturas occidental y oriental para el correcto desarrollo del perfil del consumidor y de las campañas de Marketing a nivel internacional

02 Descubrir el triple enfoque marca- estrategia- consumidor

03 Comprender el progreso de las nuevas herramientas digitales de Marketing

04 Adquirir pensamiento crítico en relación a la sostenibilidad y la innovación en la comercialización del lujo

05 Ampliar la capacidad de análisis del escenario comercial de las marcas

06 Mejorar la toma de decisiones en el contexto empresarial y de desarrollo de negocio

07 Desarrollar las habilidades estratégicas para adaptarse al nuevo mercado laboral

08 Elaborar un correcto Plan de Marketing adaptado al cliente, marca y necesidades del mercado

09 Planificar acciones de Marketing acordes a la industria del lujo aportando soluciones rentables a corto y largo plazo

10 Aprender a proyectar la identidad de la marca sobre el conjunto de la sociedad

11 Construir modelos de Marketing predecibles, flexibles y sostenibles que garanticen la supervivencia y el impacto del producto de lujo

12 Descubrir la evolución de las Relaciones Públicas y las últimas tendencias del mercado, entendiendo el componente persuasivo de las RRPP de cara al Marketing de lujo y el papel de las RRSS en las estrategias de comunicación

13 Detectar el comportamiento de compra del consumidor del lujo, saber cuáles son los motivos, deseos, necesidades o razones que conducen al consumidor a comprar un producto o servicio

14 Conocer cuáles son las etapas del proceso de compra del consumidor y cuáles son los aspectos psicológicos y sociales que pueden afectar al comportamiento del mismo

15 Identificar los indicios de cambio





16 Convertir los indicios de cambio en una oportunidad gracias a la elaboración de un informe de tendencias predictivo que minimice riesgo y optimice recursos antes que nuestros competidores

17 Adquirir los conocimientos necesarios para entender los factores psicológicos internos y los factores sociológicos externos que afectan a la toma de decisiones del consumidor

18 Entender cómo se construye la estrategia de Marketing de las marcas para que sus campañas sean más efectivas y cómo ésta se relaciona en un ejercicio de percepción, interpretación y proyección visual con la identidad del receptor de ese mensaje que se emiten en forma de vestido, camiseta, accesorio, perfume, automóvil, decoración o servicios *luxury*

05

Estructura y contenido

El programa de este Diplomado en *Customer Centric Strategy* & Predictive Marketing está elaborado por los mejores expertos del sector, que han volcado sus conocimientos y experiencia en un temario completo y actualizado, con una base histórica que llega hasta la actualidad. Contempla las últimas novedades del sector, como el hecho de que las marcas tengan en cuenta a su público plural y global. Su formato 100% online permite al alumno estudiarlo en el momento y lugar que mejor se adapte a su disponibilidad, horarios e intereses y en tan solo 6 semanas contará con un título de calidad, propio del sector.





El lujo como generador de cultura o el arte asociado al lujo son dos cuestiones en las que profundizarás con este Diplomado"

Plan de estudios

El Diplomado en *Customer Centric Strategy &* Predictive Marketing de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para dominar el panorama de la industria de la moda a través de las nuevas técnicas de Marketing predictivo. El contenido del programa está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias que demanda este servicio.

El Diplomado trata en profundidad el impacto del lenguaje visual en la proyección de venta de las marcas de moda, las tendencias actuales y el perfil de los nuevos consumidores, entre otros. Un contenido de calidad diseñado por los mejores expertos del sector en este plan de estudios con el que los profesionales se desarrollarán desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora, con el objetivo de que el alumno alcance la excelencia en un ámbito tan competitivo como el de la moda y el lujo.

Este Diplomado se desarrolla a lo largo de 6 semanas y se divide en el siguiente temario:

Módulo 1 *Customer Centric Strategy &* Predictive Marketing



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 6 semanas que dura la capacitación, el estudiante podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. *Customer Centric Strategy &* Predictive Marketing

1.1. *Fashion Engagement*
1.1.1. El estilo de vida del cliente de lujo
1.1.2. La identidad individual y la proyección hacia la marca
1.1.3. El impacto del lenguaje visual

1.2. El compromiso en los clientes del lujo
1.2.1. El estilo de vida del cliente del lujo: valores y prioridades.
1.2.2. Las dinámicas de consumo en el universo del lujo
1.2.3. Descubriendo el "*retail*" y el "*e-tail*" del lujo

1.3. Tendencias en los milenials Y Z: prosumidores
1.3.1. Las nuevas preferencias de compra
1.3.2. La participación y el prosumidor
1.3.3. El hábito de compra en la industria del lujo

1.4. El nuevo *Customer Journey* de la moda y el lujo
1.4.1. La toma de decisiones en la compra de artículos de lujo
1.4.2. La recogida de información y la decisión de compra
1.4.3. La evaluación del producto y el servicio postventa

1.5. Nuevas preferencias del consumidor del lujo
1.5.1. El ritmo de las tendencias en la moda
1.5.2. Los hábitos de consumo en el nuevo escenario
1.5.3. ¿Quién manda en el sector del lujo?

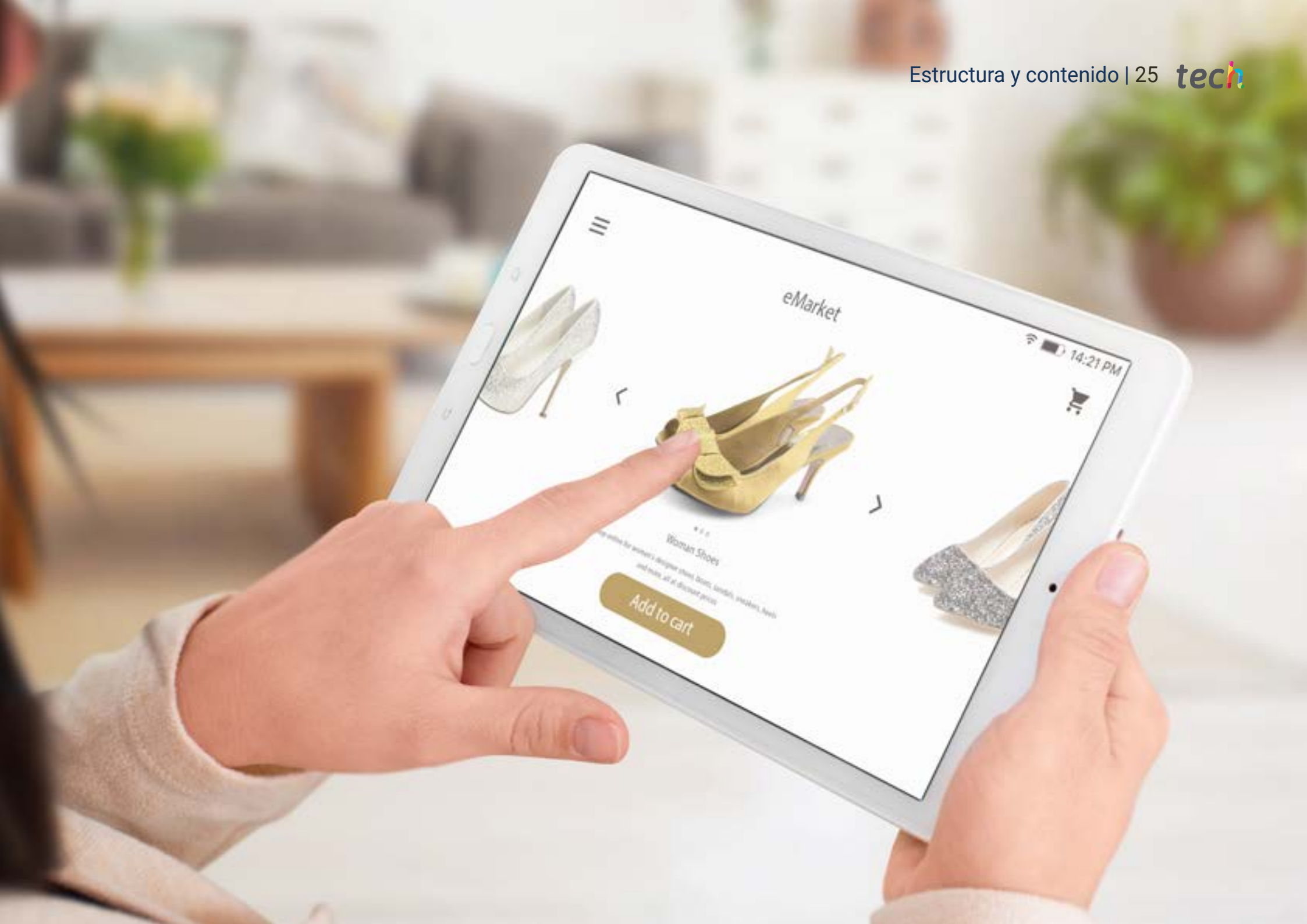
1.6. Actual comportamiento del consumidor de moda con respecto a las tendencias
1.6.1. Novedad, tendencia y *hype*
1.6.2. Macrotendencias y microtendencias
1.6.3. El ciclo de difusión y la teoría de la innovación del diseño

1.7. *Big Data* & Predictive Marketing
1.7.1. Entre el arte y la ciencia
1.7.2. La interpretación científica de los hechos sociales
1.7.3. Marketing Predictivo

1.8. Marketing experiencial en la industria del perfume
1.8.1. La belleza como puerta de entrada al lujo
1.8.2. La experiencia multisensorial
1.8.3. Ecocosmética y marcas nicho

1.9. Dinámicas del *concept store*: *branding* fuera del producto
1.9.1. La comercialización a través de un valor intangible
1.9.2. Arte, cultura y diseño en un espacio físico
1.9.3. El formato digital de la experiencia de usuario

1.10. Tendencias de consumo post Covid-19 de moda y lujo
1.10.1. Los cambios irreversibles tras la pandemia
1.10.2. Las compras del futuro
1.10.3. La integración de la tecnología y la sostenibilidad en la mente del nuevo consumidor


eMarket
14:21 PM
Woman Shoes
Add to cart

06

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"

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

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



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

> *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales"*

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

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 elementos didácticos diferentes en cada lección.

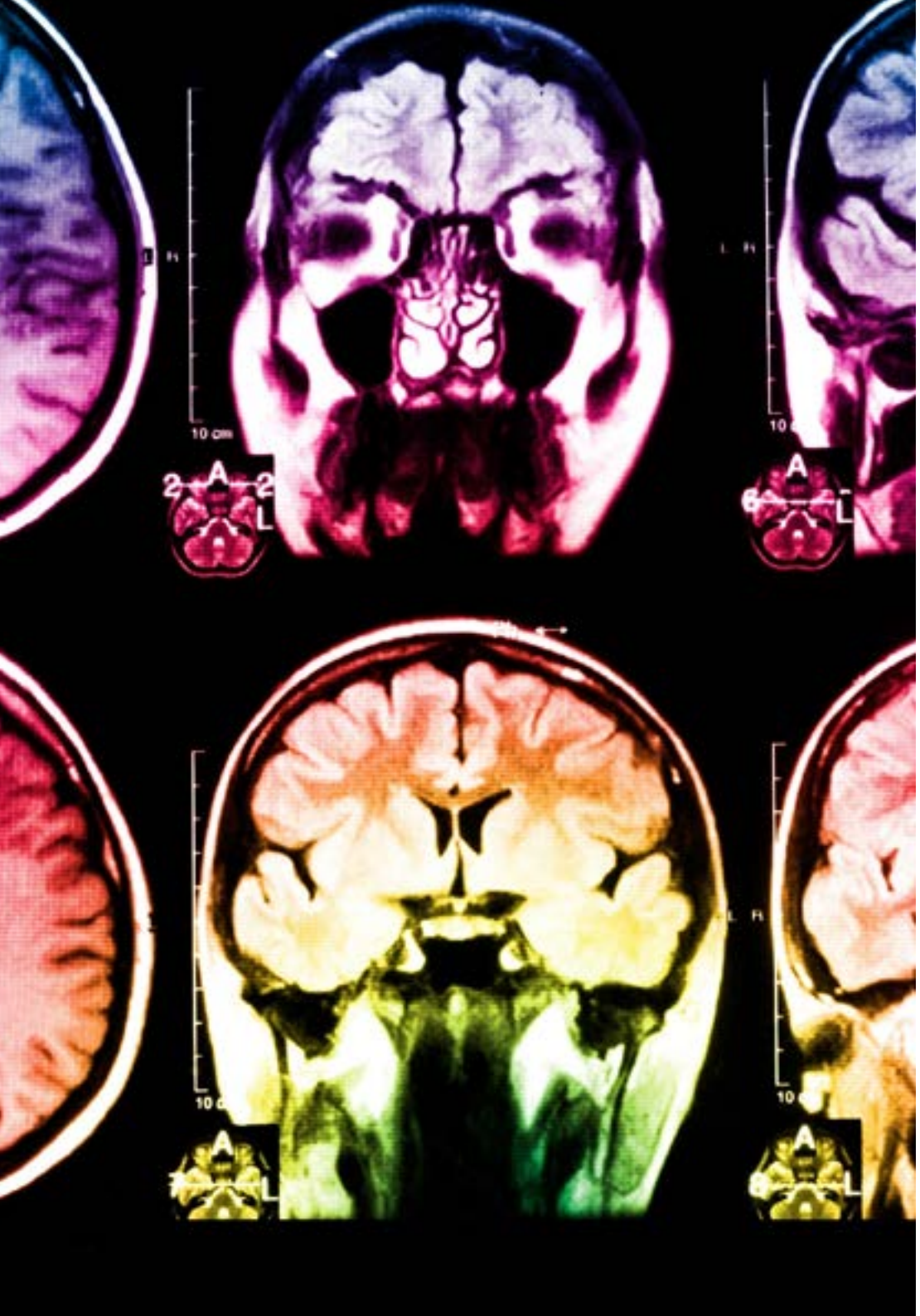
Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos…) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta 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.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

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

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los 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.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

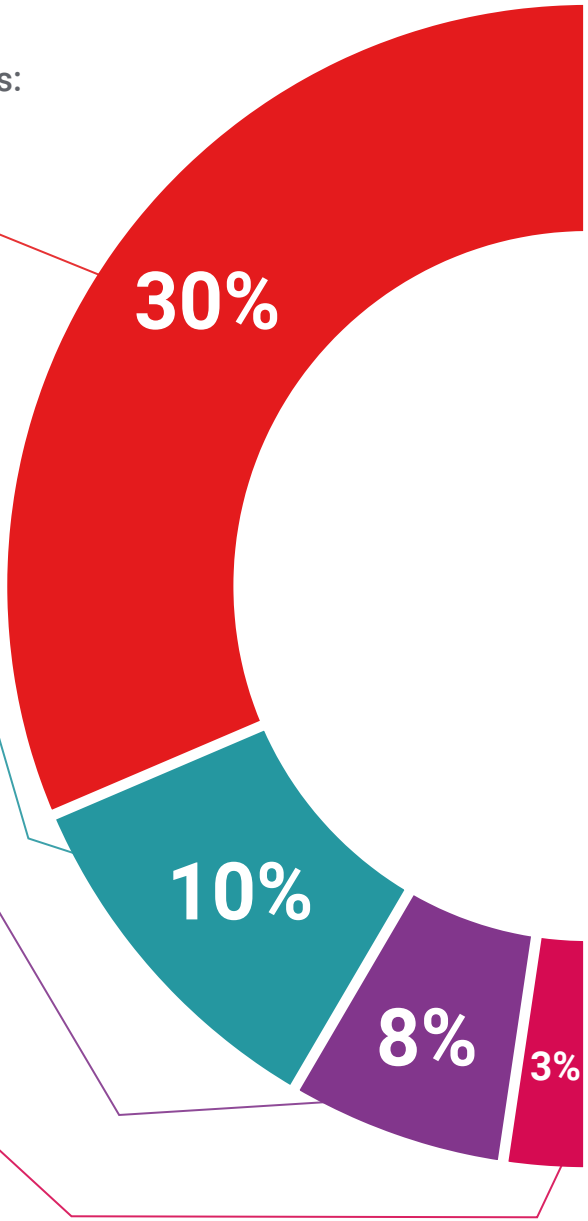
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

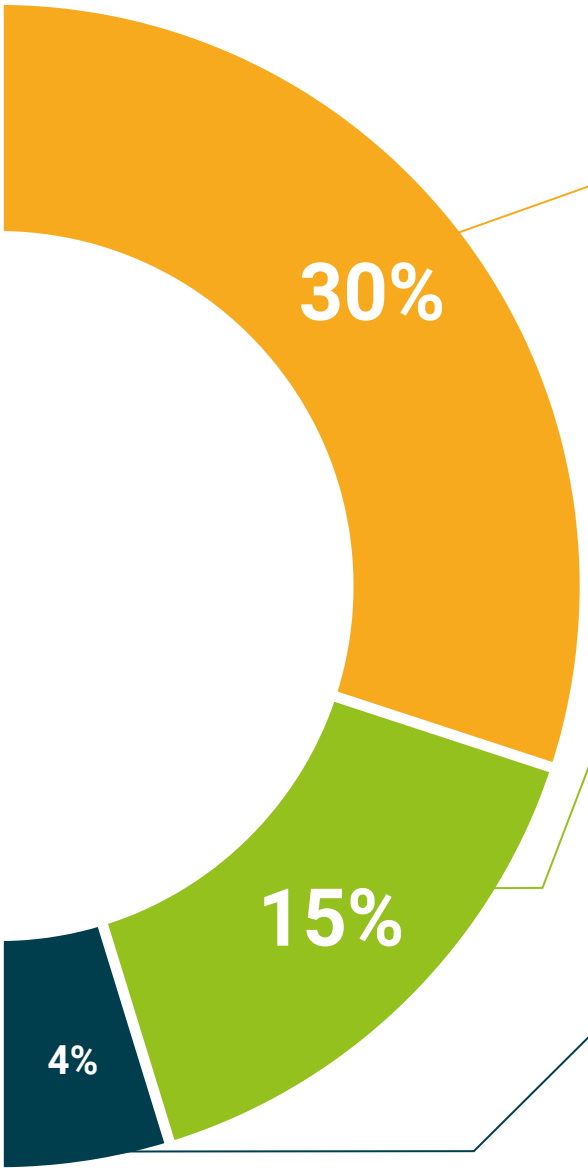
Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.

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.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.

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

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.

07

Perfil de nuestros alumnos

Este Diplomado está pensado para profesionales y estudiantes pertenecientes a diversas disciplinas académicas que deseen profundizar en el nuevo escenario que se plantea en el universo del lujo, aquellos que sean capaces de plantear retos y oportunidades de crecimiento y comercialización. Por ello, no existe un perfil único, siendo el alumnado diverso y proveniente de distintos sectores con intereses en común: el Marketing, la moda y el lujo.

Esta diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa. El desarrollo de un conocimiento profundo sobre el Marketing en la industria del lujo les capacitará para encontrar el equilibrio entre talento creativo y analítico y afrontar con agilidad los cambios económicos y sociales.



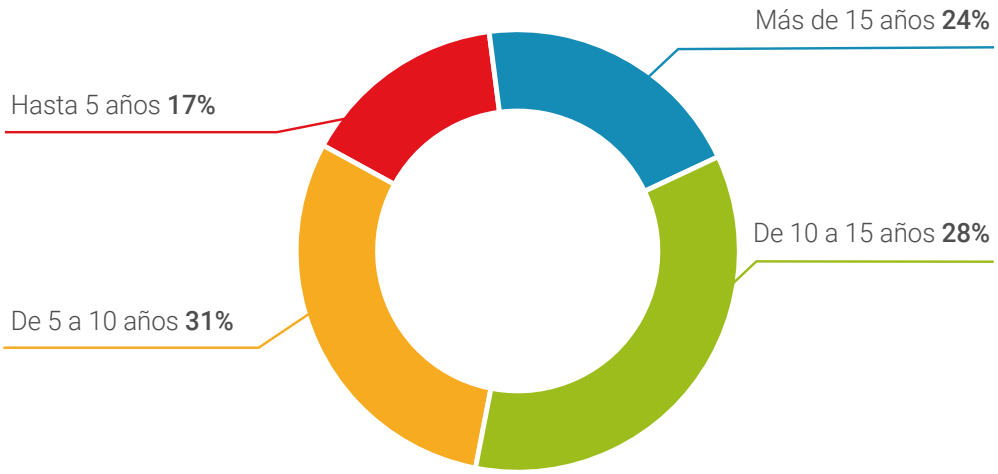


Dominarás las dinámicas del concept store: el branding fuera del producto y verás las posibilidades de la comercialización a través de un valor intangible"

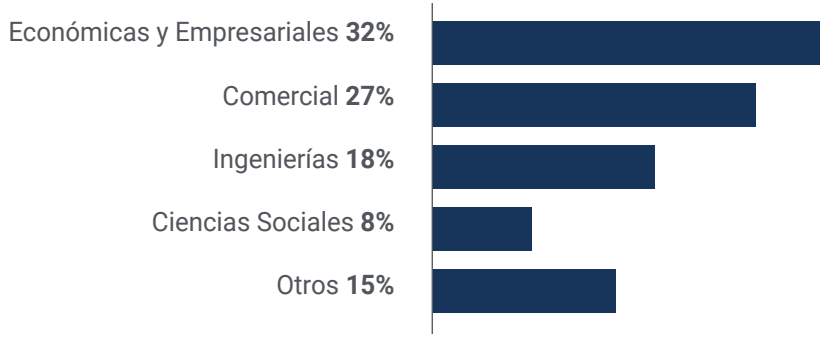
Edad media

Entre **35** y **45** años

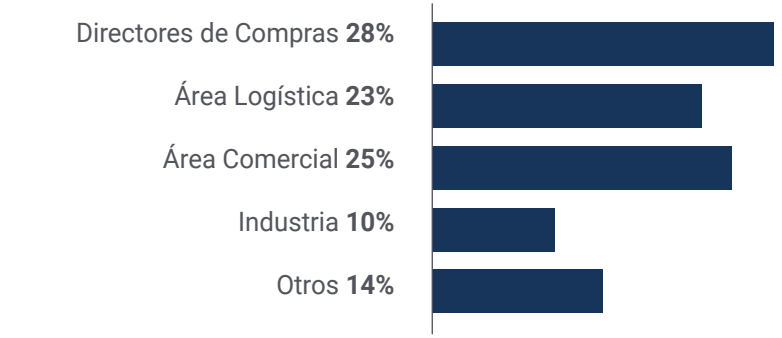
Años de experiencia



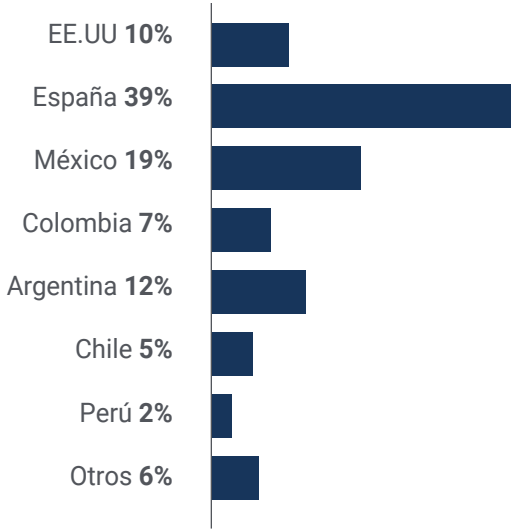
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica





Guillermo Alonso Pazos

Emprendedor y co-director de una concept store de complementos de moda

"Hace poco que he impulsado una concept store junto a un equipo de diseñadores de complementos de moda masculina y me faltaban conocimientos para elaborar una estrategia que definiera bien nuestro target y se dirigiera a nuestro público potencial. Por eso cuando vi este Diplomado no lo dudé y me lancé a hacerlo. He aprendido más de lo que esperaba, ¡ha cumplido totalmente mis expectativas! Lo recomiendo totalmente"

08

Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente expertos de referencia en el ámbito del Marketing y de la Moda, orientados hacia el lujo, que vierten en este plan de estudios propuesto la experiencia de sus años laborales y el vínculo que a lo largo de su trayectoria profesional han mantenido con este entorno exclusivo. También participan en su diseño y elaboración, otros expertos de reconocido prestigio en áreas afines que completan el temario del programa de un modo interdisciplinar, convirtiéndolo en una experiencia única a nivel académico para el alumno.





Expertos en distintas áreas del Marketing vinculado al lujo han creado para ti este programa único con un contenido de calidad"

Dirección



Dña. García Barriga, María

- Profesional del Marketing Digital
- Más de 15 años de experiencia en generación de contenidos de diversa índole: logística y distribución, moda y literatura o conservación del patrimonio artístico
- Ha trabajado en grandes medios de comunicación como RTVE y Telemadrid
- Licenciada en Ciencias de la Información por la UCM
- Posgrado en Marketing y Comunicación en Empresas de Moda y Lujo por la UCM
- MBA de ISEM Fashion Business School, la Escuela de Negocios de Moda de la Universidad de Navarra
- Candidata al Doctorado en Creación de Tendencias de Moda
- Autora de El patrón de la eternidad: creación de una identidad en espiral para la automatización de tendencias de moda



Profesores

Dña. Rodríguez Flomenboim, Florencia

- Creativa escénica de diferentes obras teatrales, centrándose en la simbología de la imagen. Además ha sido convocada por diseñadores y marcas para colaborar con sus departamentos de Dirección Creativa y Rebranding de las mismas
- Especializada en la Creación Artística y el Análisis de Tendencias de moda
- Licenciada en Artes Escénicas por la ESAD de Murcia
- Diplomada en Relaciones Internacionales por el Marketing por el ITC Sraffa de Milán
- Maestría en Producción de Moda, Editorial y Diseño de Moda por la American Modern School of Design en su sede de Buenos Aires (Argentina)
- Posee un abanico laboral muy amplio, que va desde la asesoría de imagen, la gestión de *showrooms* e implementación de *concept stores*, el *coolhunting*, llegando a desempeñar las funciones de productora y editora de moda en diferentes editoriales, agencias y firmas

09

Impacto para tu carrera

TECH es consciente de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente y ahora, más que nunca, es el momento.





Amplia tus conocimientos en Marketing con este Diplomado que centra la estrategia en el cliente y sus necesidades"

Si quieres lograr un cambio positivo en tu profesión, el Diplomado en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing te ayudará a conseguirlo.

¿Preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional espera

El Diplomado en *Customer Centric Strategy* & Predictive Marketing de TECH es un programa intensivo que lo preparará para afrontar retos y decisiones de peso creativas y estratégicas para lograr sus objetivos. Ayudarle a conseguir el éxito no es solo su meta, también es la de TECH: educación de élite para todos.

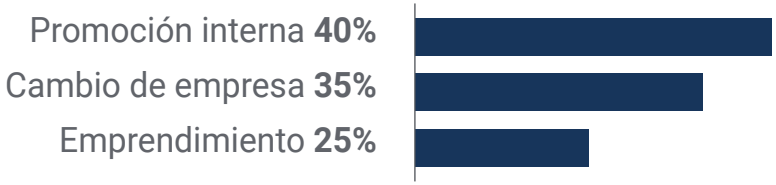
Si quiere superarse a sí mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, este es su programa.

No dejes pasar la oportunidad que te ofrece TECH y cursa este programa con proyección de futuro.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22%**

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
77.000 €	**25,22%**	**96.419 €**

10

Beneficios para tu empresa

El Diplomado en *Customer Centric Strategy* & Predictive Marketing contribuye a elevar las posibilidades de empleados potenciales, una valoración que las empresas han de tener en cuenta para contar con un equipo del más alto nivel. A mayor capacitación de sus profesionales, más probabilidad de éxito y más motivación de grupo. Además, impulsa la consecución de objetivos y la preparación de expertos que crearán las herramientas del futuro, como hacen las nuevas generaciones a través del dominio de las redes sociales. Todo ello contribuye al crecimiento profesional de la plantilla de las empresas que, como TECH, apuestan por la excelencia. Por ello, este programa supone una oportunidad única para que las empresas cuenten con los mejores en su equipo, convirtiéndose en generadores de excelentes líderes.





Haz que tu empresa tenga a los mejores generadores de estrategias focalizadas en el cliente y elaboren planes de Marketing predictivo exitosos"

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Dotar a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

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





Supere con éxito este programa y reciba su titulación universitaria sin realizar complicados trámites”

Este **Diplomado en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing** contiene el programa 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 evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Diplomado en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing**

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

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

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

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. 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

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

Idioma: **Español**

Modalidad: **Online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **150 h.**

Diplomado

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing



tech universidad tecnológica