Diplomado

Customer Centric Stragy & Predictive Marketing



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Diplomado
Customer Centric Stragy & Predictive Marketing

Modalidad: **Online**
Duración: **6 semanas**
Titulación: **TECH - Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **150 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/diseno/curso-universitario/customer-centric-stragy-predictive-marketing**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Dirección del curso — pág. 12

04 Estructura y contenido — pág. 16

05 Metodología — pág. 20

06 Titulación — pág. 28

01

Presentación

Para este curso se ha planteado analizar los aspectos claves que definen el proceso de decisión y compra que atraviesan los consumidores de la moda y el lujo. Por medio de cada clase, se observarán aspectos fundamentales 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, indaga en las cualidades del producto de lujo y la investigación de la predicción de tendencias en el comportamiento del consumidor.





Adquiere la capacidad de elaborar una estrategia de marketing que te permitirá influir positivamente en la decisión de compra de un consumidor de lujo"

El sector de la moda y el lujo puede resultar muy competitivo y agresivo. En este sentido, es fundamental contar con las herramientas necesarias que permita a los diseñadores posicionarse de manera solida ante su público. En este sentido, este curso buscará brindar las herramientas necesarias para que los diseñadores identifiquen el comportamiento de compra de su potencial comprador, sabiendo en todo momento sus motivos, deseos, necesidades o razones que conducen al consumidor a comprar un producto o servicio.

Asimismo, se analizará cuáles son las etapas del proceso de compra del consumidor y los aspectos psicológicos y sociales que pueden afectar al comportamiento del mismo.

Todo el contenido está disponible desde una modalidad 100% online que aporta al alumno la facilidad de poder cursarlo cómodamente, dónde y cuándo quiera. Solo necesitará un dispositivo con acceso a internet para lanzar su carrera un paso más allá. Una modalidad acorde al tiempo actual con todas las garantías para posicionar al profesional en un sector altamente demandado.

Amplia tu capacidad de análisis del escenario comercial de las marcas con un programa 100% online"

Este **Diplomado en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing** te ofrecen las características de un curso de alto nivel científico, docente y tecnológico. Estas son algunas de sus características más destacadas:

- Última tecnología en software de enseñanza online.
- Sistema docente intensamente visual, apoyado en contenidos gráficos y esquemáticos de fácil asimilación y comprensión.
- Desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en activo.
- Sistemas de vídeo interactivo de última generación.
- Enseñanza apoyada en la telepráctica.
- Sistemas de actualización y reciclaje permanente.
- Aprendizaje autoregulable: total compatibilidad con otras ocupaciones.
- Ejercicios prácticos de autoevaluación y constatación de aprendizaje.
- Grupos de apoyo y sinergias educativas: preguntas al experto, foros de discusión y conocimiento.
- Comunicación con el docente y trabajos de reflexión individual.
- Disponibilidad de los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet.
- Bancos de documentación complementaria disponible permanentemente, incluso después del curso.

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

Entiende cómo se desarrolla el comportamiento del consumidor y cómo lo aprovechan las marcas de lujo para potenciar sus ventas.

Comprende los conceptos de apariencia, estilo de vida y tendencia en el proceso de comunicación que se establece a través del lenguaje visual.

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 curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.



02

Objetivos

El Diplomado en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing les proporcionarán a los diseñadores interesados en este sector los conocimientos indispensables para identificar cuáles son los motivos, deseos, necesidades o razones que conducen al consumidor a comprar un producto o servicio. De esta manera, se podrá estimar las etapas del proceso de comprar del cliente de lujo y los aspectos psicológicos que lo motivan y afectan al momento de comprar. 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.





Conoce 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"

Objetivo general

- Conocimiento de las culturas occidental y oriental para el correcto desarrollo del perfil del consumidor y de las campañas de marketing a nivel internacional
- Descubrir el triple enfoque marca- estrategia- consumidor
- Comprensión del progreso de las nuevas herramientas digitales de marketing
- Pensamiento crítico en relación a la sostenibilidad y la innovación en la comercialización del lujo
- Ampliación de la capacidad de análisis del escenario comercial de las marcas
- Mejora de la toma de decisiones en el contexto empresarial y de desarrollo de negocio
- Desarrollo de habilidades estratégicas para adaptarse al nuevo mercado laboral
- Elaborar un correcto Plan de Marketing adaptado a cliente, marca y necesidades del mercado
- Planificar acciones de marketing acordes a la industria del lujo aportando soluciones rentables a corto y largo plazo
- Aprender a proyectar la identidad de la marca sobre el conjunto de la sociedad
- Construir modelos de marketing predecibles, flexibles y sostenibles que garanticen la supervivencia y el impacto del producto de lujo





Objetivos específicos

- 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
- Identificar los indicios de cambio y convertirlos en una oportunidad gracias a la elaboración de un informe de tendencias predictivo que minimice riesgo y optimice recursos antes que nuestros competidores
- Entender como estos conocimientos pueden suponer una ventaja competitiva para una empresa o marca
- Comprender los conceptos de apariencia, estilo de vida y tendencia, así como en el proceso de comunicación que se establece a través del lenguaje visual
- Adquirir los conocimientos necesarios para entender los factores psicológicos internos y los factores sociológicos externos que afectan a la toma de decisiones del consumidor

“Detecta el comportamiento de compra del consumidor del lujo; identificando cuáles son los motivos, deseos, necesidades o razones que conducen al consumidor a comprar un producto o servicio”

03

Dirección del curso

Comprender el Customer Centric Stragy & Predictive Marketing requiere de profesionales altamente capacitados y para lograr que los estudiantes comprenden mejor los conceptos planteados, creando la necesidad de desarrollar un programa con la ayuda por un cuadro docente que viertan todos sus conocimientos en un contenido de excelencia. En este sentido, para el curso centrado en esta área, se ha recopilado a los mejores especialistas de reconocido prestigio en áreas afines que completan de un modo interdisciplinar, convirtiéndolo, por tanto, en una experiencia única y altamente nutritiva a nivel académico para el alumno.





Analiza las últimas novedades del Predictive Marketing e impulsa tu trayectoria profesional hacia el cliente del siglo XXI"

Dirección



Dña. García Barriga, María

- 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
- Miembro del programa de convivencia con profesores retirados de la Universidad de Cambridge
- 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
- Experiencia en generación de contenidos de diversa índole: logística y distribución, moda y literatura o conservación del patrimonio artístico
- Ha trabajado en RTVE y Telemadrid



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 e 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

04

Estructura y contenido

El Diplomado en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing está pensado para convertirse en la ventana que le permita a los diseñadores dominar el panorama de la industria de la moda a través de las nuevas técnicas de marketing predictivo. De esta manera, se favorece el desarrollo de las competencias que los diseñadores necesitan en este sector exclusivo. Por ello, también se evaluará 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.





Conoce de primera mano el estilo de vida del cliente de lujo, aprendiendo sus dinámicas de consumo"

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. Eco- cosmética 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 COVID19 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

“La belleza puede actuar como puerta de entrada al sector del lujo por medio de una experiencia multisensorial”

05

Metodología

Esta capacitación te 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 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

Nuestro programa te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar tus 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"



Somos la primera universidad online en español que combina los case studies de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración.



El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

Este programa de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en este área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH Universidad Tecnológica utilizarás los case studies de la Harvard, con la que tenemos un acuerdo estratégico que nos permite acercarte los materiales de la mejor universidad del mundo.

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

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 harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

Nuestra Universidad es la primera en el mundo que combina los case studies de Harvard University con un sistema de aprendizaje 100 % online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

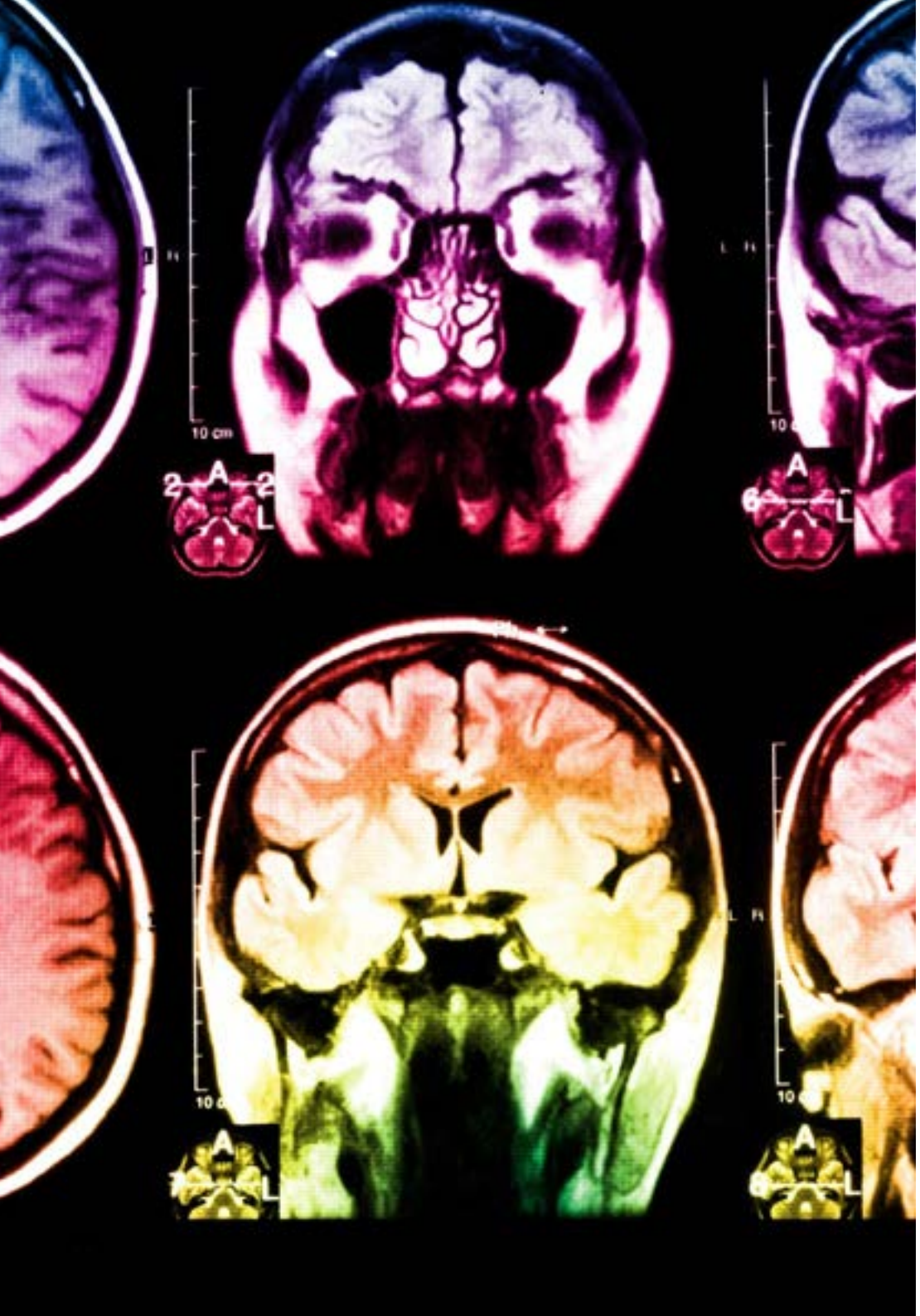
Potenciamos los case studies de Harvard con el mejor método de enseñanza 100 % online: el Relearning.

En 2019 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.

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

Nuestra Universidad 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 (aprendemos, desaprendemos, olvidamos y reaprendemos). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología hemos capacitado a 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 filosofia, 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 capacitación, 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, 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.

En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:

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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.

Clases magistrales

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

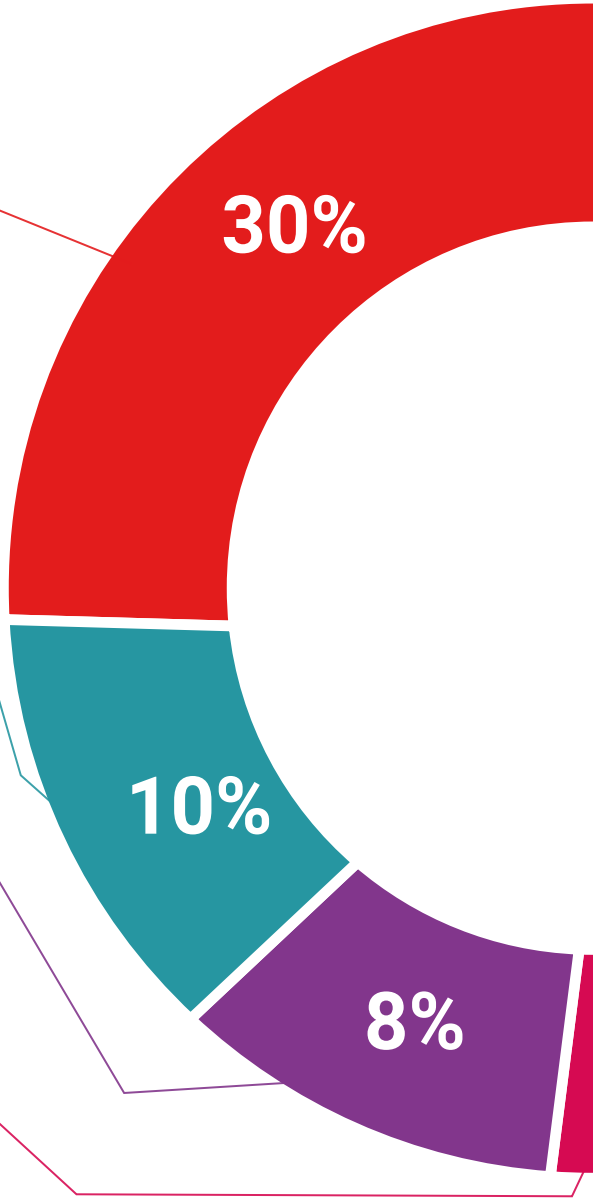
El denominado Learning from an expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.

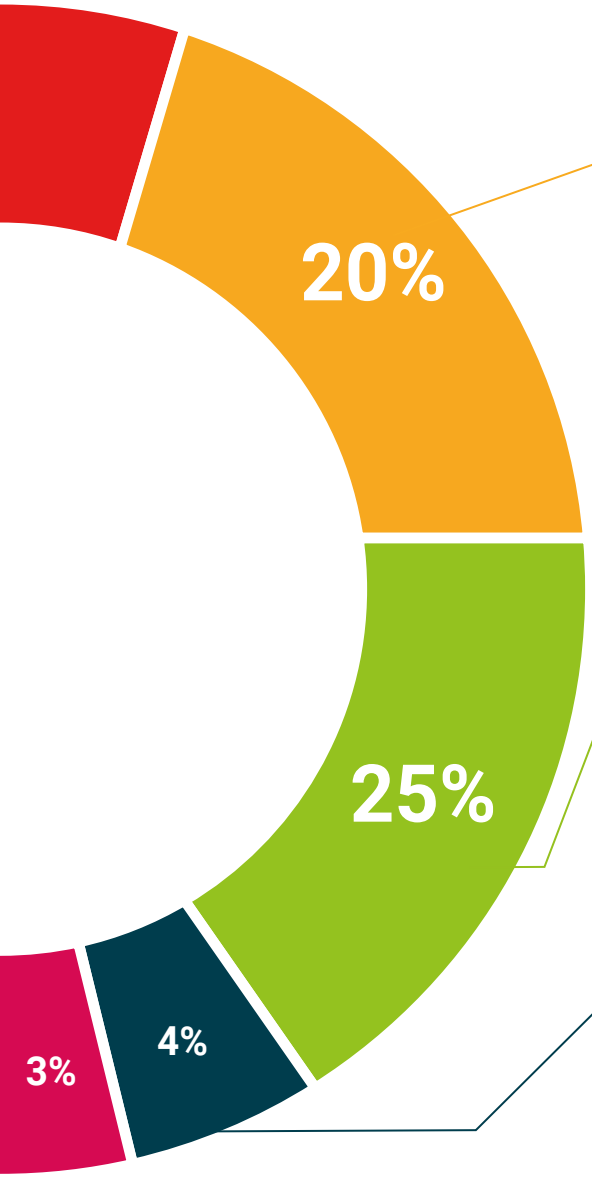
Prácticas de habilidades y competencias

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

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales..., en nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores cases studies de la materia que se emplean en Harvard. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.

Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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

Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.

06

Titulación

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





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

Este **Diplomado en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de las evaluaciones por parte del alumno, éste recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente **Título de Diplomado** emitido por la **TECH - Universidad Tecnológica.**

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

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

Nº Horas Oficiales: **150**


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 Stragy & 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 titulo en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención con un coste añadido de 140€ más gastos de envío del título apostillado.

tech universidad tecnológica

Diplomado

Customer Centric Stragy & Predictive Marketing

Modalidad: **Online**

Duración: **6 semanas**

Titulación: **TECH - Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **150 h.**

Diplomado

Customer Centric Stragy & Predictive Marketing



tech universidad tecnológica