Diplomado

Marketing Industrial



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Diplomado

Marketing Industrial

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

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

Adquirir un conocimiento especializado sobre Marketing Industrial es un activo poderoso para los ingenieros, teniendo en cuenta el mercado globalizado en el que se mueven las empresas industriales. Este programa de TECH da la oportunidad a los alumnos de convertirse en auténticos expertos en Marketing y ser capaz de crear las estrategias de segmentación y posicionamiento con las que fidelizar a los clientes. Un programa de primer nivel que será fundamental en el CV de los ingenieros.





Este Diplomado te enseñará a crear una marca competitiva, capaz de alcanzar el éxito en un mercado globalizado como el industrial"

Para poder competir con éxito en el entorno industrial y desarrollar esas relaciones comerciales que favorezcan el crecimiento de la compañía, es preciso llevar a cabo acciones de Marketing con las cuales dar a conocer los productos, pero hacerlo de manera efectiva. De esta manera, las diferentes estrategias de Marketing disponibles permitirán a las compañías dirigir sus campañas publicitarias a los públicos que tienen un interés en el producto o la marca, logrando resultados finales más satisfactorios.

Tener en cuenta el tiempo y el proceso de compra, las partes interesadas en la adquisición, la complejidad de las ofertas, el menor número de operaciones de compra-venta pero de mayor volumen, etc., son cuestiones fundamentales que se tienen que tener en cuenta para llevar a cabo acciones de Marketing Industrial o entre empresas. Por eso, cobra un gran valor en la capacitación de los ingenieros el tener conocimientos avanzados en este campo.

Este programa ofrece una visión detallada de las distintas áreas que intervienen en este proceso: la planificación, el posicionamiento, el poder de la marca, la fuerza de ventas, las relaciones con el cliente y la red de distribución en el sector industrial, para mejorar y completar el desarrollo y capacitación de los alumnos.

Además, este Diplomado cuenta con la ventaja de ser 100% online, lo que permitirá a los alumnos distribuir su tiempo de estudio, al no estar condicionado por horarios fijos ni tener la necesidad de trasladarse a otro lugar físico, pudiendo acceder a todos los contenidos en cualquier momento del día, equilibrando su vida laboral y personal con la académica.

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

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en ingeniería
- Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos 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 en Marketing Industrial
- 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

El Marketing ha adquirido un gran valor en las empresas actuales, por lo que tu capacitación superior en este campo te abrirá las puertas a un mundo laboral en auge”

En este Diplomado encontrarás multitud de recursos prácticos y ejercicios de autoevaluación con los que poder mejorar tu proceso de aprendizaje”

TECH es una universidad del siglo XXI que apuesta por las metodologías didácticas más novedosas del mercado.

Un programa 100% online que será fundamental para seguir estudiando mientras trabajas.

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito de la ingeniería, que vierten en este programa 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 a los profesionales un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un estudio inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual los alumnos deberán tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se les planteen a lo largo del programa académico. Para ello, contarán con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.



02

Objetivos

Realizar este programa académico de TECH dará las claves a los ingenieros para saber aplicar las principales técnicas y estrategias de Marketing Industrial. De esta manera, al finalizar el Diplomado, los alumnos serán capaces de crear la marca de su empresa y posicionarla en un mercado de gran competencia. Por ello, estos estudios resultarán fundamentales en su currículum académico, al dotarles de las habilidades necesarias para manejarse con éxito en un sector en auge.





Entender los objetivos del Marketing Industrial te dará las claves para aplicar las estrategias más adecuadas a los intereses de tu empresa"

Objetivos generales

- Determinar las claves para un Marketing eficaz en el mercado industrial
- Desarrollar una gestión comercial para crear relaciones rentables y duraderas con los clientes
- Generar conocimiento especializado para competir en un entorno globalizado y cada vez más complejo

Gracias a este programa podrás conocer las particularidades del Marketing Industrial y destacar en un área altamente competitiva"





Objetivos específicos

- Determinar las particularidades del Marketing en el sector industrial
- Analizar qué es un plan de Marketing, la importancia de planificar, fijar objetivos y desarrollar estrategias
- Examinar las diferentes técnicas para obtener información y aprender del mercado en el entorno industrial
- Manejar estrategias de posicionamiento y segmentación
- Evaluar el valor de los servicios y la fidelización de clientes
- Establecer las diferencias entre el Marketing transaccional y el Marketing relacional en los mercados industriales
- Valorar el poder de la marca como un activo estratégico en un mercado globalizado
- Aplicar herramientas de comunicación industrial
- Determinar los distintos canales de distribución de las empresas industriales para poder diseñar una estrategia óptima de distribución
- Abordar la importancia de la fuerza de ventas en los mercados industriales

03

Dirección del curso

Los profesores de este Diplomado de TECH son profesionales con amplia experiencia en el sector, así como a nivel docente e investigativo, que han dedicado gran parte de su trayectoria profesional a especializarse sobre los Convertidores Electrónicos de Potencia. Personas que entienden la importancia de ofrecer programas de calidad dirigido a los ingenieros para lograr mejorar sus habilidades y que sean más competentes en su ámbito de actuación y que, para ello, han unido sus fuerzas para crear el mejor programa del panorama académico actual.





Especialistas en Marketing Industrial te darán las claves para manejarte con éxito en este campo”

Dirección



Dña. Casares Andrés, María Gregoria

- Profesora Asociada Universidad Carlos III de Madrid
- Licenciada en Informática Universidad Politécnica de Madrid
- Suficiencia Investigadora Universidad Politécnica de Madrid
- Suficiencia Investigadora Universidad Carlos III de Madrid
- Evaluadora y creadora cursos OCW Universidad Carlos III de Madrid
- Tutora cursos INTEF
- Técnico de Apoyo Consejería de Educación Dirección General de Bilingüismo y Calidad de la Enseñanza de la Comunidad de Madrid
- Profesora Secundaria especialidad Informática
- Profesora Asociada Universidad Pontificia de Comillas
- Experto Docente Comunidad de Madrid
- Analista/Jefe de Proyecto Informática Banco Urquijo
- Analista Informática ERIA



Dña. Escandel Varela, Lorena

- Técnico de apoyo a la investigación en el proyecto denominado: "Sistema de provisión y consumo de contenidos multimedia HD en medios de transporte colectivo de viajeros basado en la tecnología LIFI para la transmisión de datos". En la Universidad Carlos de Madrid
- Especialista en Ciencias Informáticas, en Emprestur, Ministerios Del Turismo, Cuba
- Especialista en Ciencias Informáticas, en UNE, Empresa Eléctrica, Cuba
- Especialista de Informática y Comunicaciones, en Almacenes Universales S.A, Cuba
- Especialista de Radiocomunicaciones en Base Aérea de Santa Clara, Cuba
- Ingeniería en Telecomunicaciones y Electrónica en la Universidad Central "Marta Abreu" de las Villas, Santa Clara, Cuba
- Máster en Sistemas Electrónicos Y Sus Aplicaciones en Universidad Carlos III de Madrid: Campus de Leganés, Madrid
- Estudiante de doctorado en Ingeniería Eléctrica, Electrónica Y Automática, en el Departamento de Tecnología Electrónica. Universidad Carlos III de Madrid: Campus de Leganés

04

Estructura y contenido

El Diplomado en Marketing Industrial de TECH incluye la información más completa y relevante sobre esta materia. De esta manera, los ingenieros tendrán la oportunidad de adentrarse en un sector que, aunque parezca alejado de sus competencias, será clave para posicionar su empresa y encontrar un hueco en el mercado. Un programa que abarca desde el análisis del mercado industrial hasta las estrategias de Marketing o las políticas de precios, lo que facilitará que los alumnos adquieran un conocimiento profundo en este campo.





Tus conocimientos en Marketing permitirán mejorar el posicionamiento de tu empresa en el mercado. Para mejorarlos, TECH te ofrece el programa más completo del panorama académico actual"

Módulo 1. Marketing Industrial

1.1. Marketing y análisis del mercado industrial
- 1.1.1. Marketing
- 1.1.2. Comprensión del mercado y orientación al cliente
- 1.1.3. Diferencias entre el Marketing industrial y el Marketing de consumo
- 1.1.4. El mercado industrial

1.2. Planificación de Marketing
- 1.2.1. Planificación estratégica
- 1.2.2. Análisis del entorno
- 1.2.3. Misión y objetivos de la empresa
- 1.2.4. El plan de Marketing en empresas industriales

1.3. Gestión de la información de Marketing
- 1.3.1. Conocimiento del cliente en el sector industrial
- 1.3.2. Aprendizaje del mercado
- 1.3.3. SIM (Sistema de Información de Marketing)
- 1.3.4. Investigación comercial

1.4. Estrategias de Marketing
- 1.4.1. Segmentación
- 1.4.2. Evaluación y selección del mercado objetivo
- 1.4.3. Diferenciación y posicionamiento

1.5. Marketing de relaciones en el sector industrial
- 1.5.1. Creación de relaciones
- 1.5.2. Del Marketing transaccional al Marketing relacional
- 1.5.3. Diseño e implantación de una estrategia de Marketing relacional industrial

1.6. Creación de valor en el mercado industrial
- 1.6.1. Marketing mix y *offering*
- 1.6.2. Ventajas del Inbound Marketing en el sector industrial
- 1.6.3. Propuesta de valor en los mercados industriales
- 1.6.4. Proceso de compra industrial

1.7. Políticas de precio
- 1.7.1. Política de precios
- 1.7.2. Objetivos de la política de precios
- 1.7.3. Estrategias de fijación de precios





1.8. Comunicación y marca en el sector industrial
- 1.8.1. Branding
- 1.8.2. Construcción de una marca en el mercado industrial
- 1.8.3. Etapas en el desarrollo de la comunicación

1.9. Función comercial y ventas en mercados industriales
- 1.9.1. Importancia de la gestión comercial en la empresa industrial
- 1.9.2. Estrategia de la fuerza de ventas
- 1.9.3. La figura del comercial en el mercado industrial
- 1.9.4. Negociación comercial

1.10. Distribución en entornos industriales
- 1.10.1. Naturaleza de los canales de distribución
- 1.10.2. Distribución en el sector industrial: factor competitivo
- 1.10.3. Tipos de canales de distribución
- 1.10.4. Elección del canal de distribución

Si buscas un programa de primer nivel para especializarte en Marketing Industrial, este es tu sitio"

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"

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"



Accederás a un sistema de aprendizaje basado en la reiteración, con una enseñanza natural y progresiva a lo largo de todo el temario.



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

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0, que propone los retos y decisiones más exigentes en este campo, 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 profesional más vigente.

> *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 facultades del mundo. 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 te 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 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

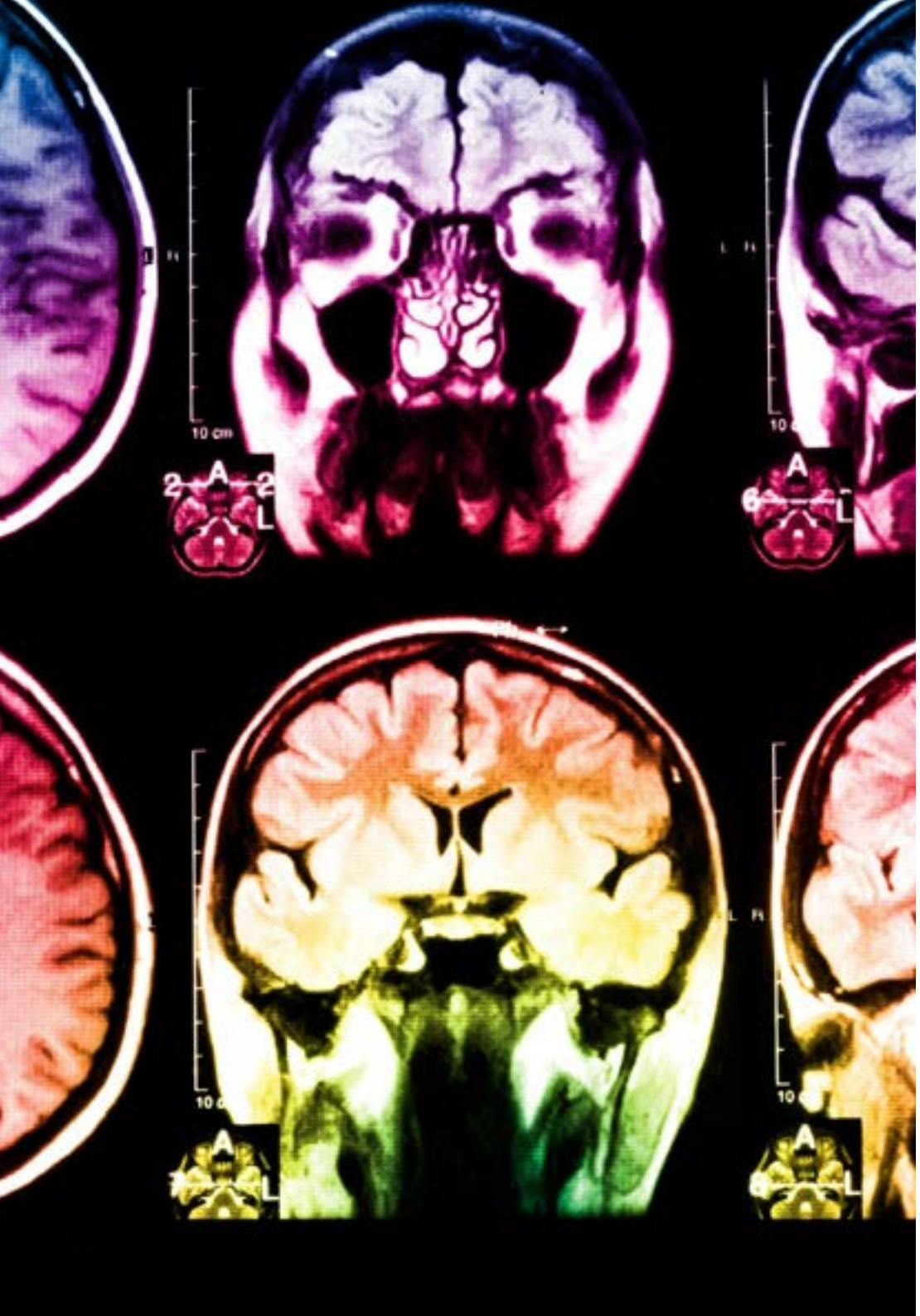
Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

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

En TECH se aprende con una 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 (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan 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 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 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.

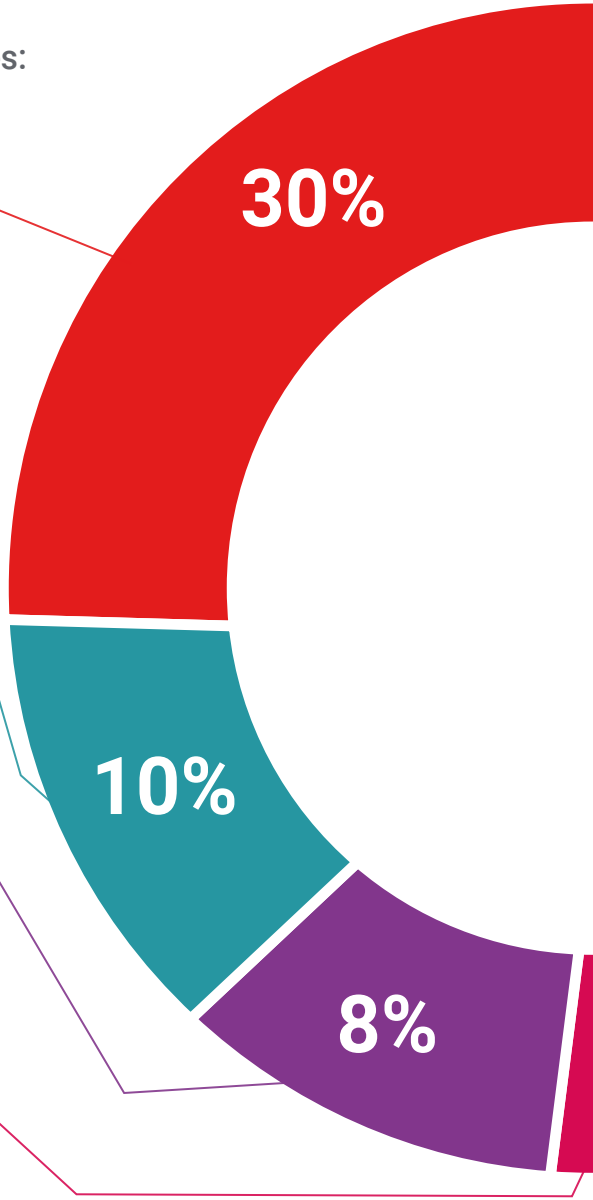
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

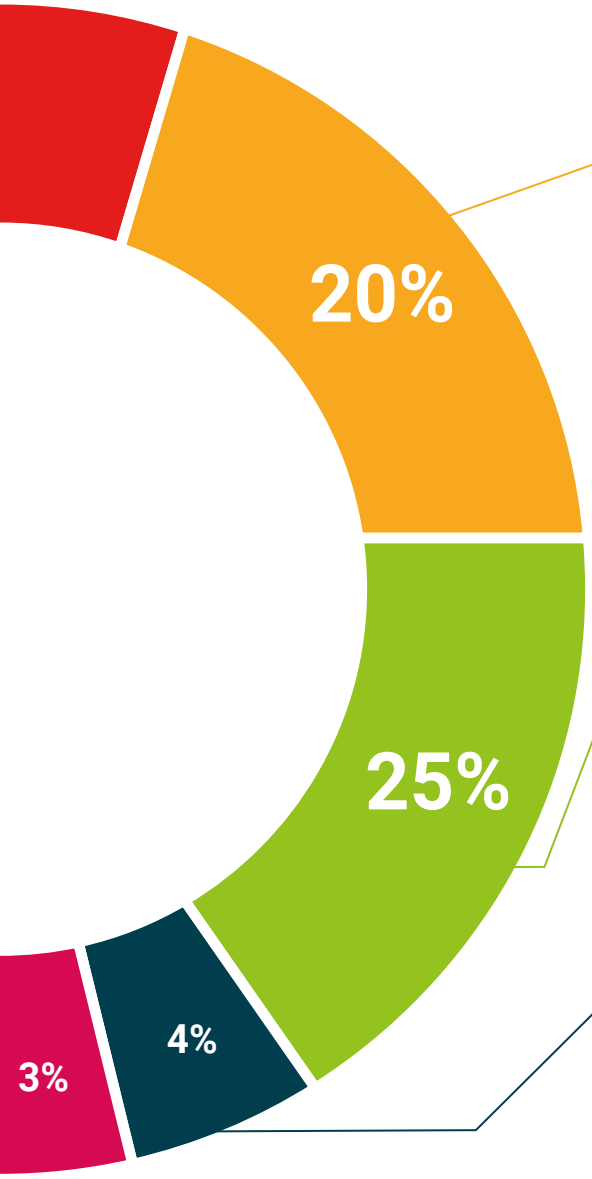
Prácticas de habilidades y competencias

Realizarán 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 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 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.

06

Titulación

El Diplomado en Marketing Industrial 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 Industrial** 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 programa, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Diplomado en Marketing Industrial**

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 Industrial

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.



Diplomado
Marketing Industrial

Modalidad: **Online**
Duración: **6 semanas**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **150 h.**

Diplomado

Marketing Industrial



tech universidad tecnológica