

Curso Profesional Customer Centric Stragy & Predictive Marketing





Curso Profesional Customer Centric Stragy & Predictive Marketing

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 semanas

Horas: 150

Acceso web: www.tech-fp.com/textil-confeccion-piel/curso-profesional/customer-centric-stragy-predictive-marketing

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Salidas profesionales

pág. 6

03

¿Qué seré capaz de
hacer al finalizar el Curso
Profesional?

pág. 8

04

Dirección del curso

pág. 10

05

Plan de formación

pág. 12

06

Metodología

pág. 14

07

Titulación

pág. 18

01

Presentación

Gracias a las últimas tecnologías empleadas en el sector de la industria y comercio, acercarse al cliente potencial es mucho más accesible. En este sentido, determinar los gustos, preferencias y conductas del consumidor es mucho más rápido con estas herramientas y por ende aprovecharlas es tarea de expertos. Por eso, el perfil de los profesionales en el área que dominen el Big Data & Predictive Marketing y que esté al día de las tendencias, entre otras cuestiones, es ampliamente demandado. Por ello, TECH líder de la enseñanza profesional ha diseñado este programa en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing con el temario más completo y la metodología más efectiva para tu desarrollo profesional.

“

Determinar los gustos, deseos, necesidades y preferencias de los consumidores del mercado de la Moda y el Lujo ahora es mucho más fácil, con este programa exclusivo de TECH”





La estrategia Customer Centric y el marketing predictivo se han convertido en herramientas fundamentales para las empresas que buscan aumentar su rentabilidad y mejorar su posición competitiva en el mercado. Debido a su enfoque en el cliente, permite comprender sus necesidades y deseos para poder ofrecerle productos y servicios que realmente le interesen y satisfagan. De esta forma, se logra una mayor fidelización, lo que se traduce en una mayor rentabilidad para la empresa.

Al combinar ambas herramientas, las empresas pueden crear estrategias más efectivas para potenciar las ventas, mejorando la rentabilidad y su posición competitiva en el mercado. En ese sentido, contar con profesionales que comprendan todas estas variables y dominen las técnicas más actualizadas, es una oportunidad única de expansión. Por eso son ampliamente demandados en la actualidad.

Con este Curso Profesional 100% online de TECH podrás aplicar el Marketing experiencial en la industria de la cosmética, el lujo y otras en las que te desenvuelvas de un modo innovador. Sabrás aprovechar la ciencia de datos y las herramientas tecnológicas que permiten la gestión de Big Data. Conocerás las nuevas preferencias del consumidor entre otros muchos aspectos relevantes del área en tan solo 6 semanas.

“

*Gracias a esta titulación,
podrás especializarte en las
dinámicas del concept store:
branding fuera del producto”*

02

Salidas profesionales

La estrategia Customer Centric y el Predictive Marketing son herramientas clave en la actualidad para las empresas que buscan crecer y mejorar su posición en el mercado. Así, cada vez se necesitan más profesionales especializados en este ámbito, por lo que estudiar este Curso Profesional te situará inmediatamente como un especialista en el marketing predictivo y el uso de las tecnologías avanzadas.

“

El empleo de las herramientas más actuales en el área de Marketing Experiencial será posible luego de cursar este programa exclusivo de TECH”



Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ◆ Especialista en Customer Centric & Predictive Manager
- ◆ Analista de datos
- ◆ Especialista en CRM
- ◆ Técnico de Big Data
- ◆ Especialista en análisis de mercado
- ◆ Especialista en marketing experiencial
- ◆ Especialista en automatización de Marketing
- ◆ Director de Marketing
- ◆ Gerente de Marketing digital



03

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Curso Profesional?

Al completar este Curso Profesional estarás capacitado para trabajar en el área de Marketing de la empresa, especialmente en la industria de la moda y el Lujo. Desarrollarás estrategias predictivas y de carácter experiencial para captar al cliente y adentrarse a sus gustos y preferencias. Generarás y gestionarás datos de forma optimizada.

01

Descubrir el triple enfoque marca- estrategia- consumidor

02

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

03

Desarrollar las habilidades estratégicas para adaptarse al nuevo mercado laboral

04

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





05

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

06

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

07

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

08

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

04

Dirección del curso

Mediante el aporte de los profesionales más experimentados que componen el cuadro docente de este programa, entenderás cómo se construye la estrategia de Marketing de las marcas para que sus campañas sean más efectivas y cómo esta se relaciona en un ejercicio de percepción. Gracias a los casos reales ejemplarizantes interpretarás la identidad del receptor de ese mensaje que se emiten en forma de vestido, camiseta, accesorio, perfume, automóvil, decoración o servicios luxury. Por tanto, el enfoque profesional de este programa te permitirá acceder de forma inmediata a uno de los mercados laborales más activos de la actualidad.

“

Los mejores profesionales te proporcionarán todas las claves para desempeñarte con éxito en el campo del Marketing Predictivo”



Dirección del curso

Dña. García Barriga, María

- ♦ Doctora en Diseño y Datos de Marketing
- ♦ Comunicadora en RTVE
- ♦ Comunicadora en Telemadrid
- ♦ Docente Universitaria
- ♦ Autora de El patrón de la eternidad: creación de una identidad en espiral para la automatización de tendencias de moda
- ♦ Comunicación, Marketing y Campañas Sociales. Patrimonio de las Artes-Marketing Digital
- ♦ Editor en jefe. Chroma Press
- ♦ Ejecutivo de Cuentas de Marketing y Redes Sociales. Servicecom
- ♦ Redactor de contenidos web. Premium Difusión, Diario Siglo XXI y Magazine Of Managers
- ♦ Doctorado, Diseño y Datos de Marketing. Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Licenciado en Ciencias de la Información, Comunicaciones, Marketing y Publicidad. Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Posgrado en Marketing y Comunicación en empresas de Moda y Lujo. Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Certificada en Data Analysis & Creativity con Python en China
- ♦ MBA Fashion Business School, la Escuela de Negocios de Moda de la Universidad de Navarra

Cuadro docente

Rodríguez Flomenboim, Florencia

- ♦ Especialista en Moda, Editorial y Tendencias
- ♦ Creativa escénica de diferentes obras teatrales, centrándose en la simbología de la imagen
- ♦ Productor y editor de moda. Varias entidades
- ♦ Consultor externo de marketing y branding. Varias entidades
- ♦ Asesora de imagen. Varias entidades
- ♦ Gestión de showrooms e implementación de concept stores
- ♦ Gerente General de Área. Alvato
- ♦ 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

05

Plan de formación

El temario de este programa ha sido elaborado por grandes expertos en Marketing del sector de la Moda y el Lujo, con amplia trayectoria y experiencia, la cual será aplicada a cada uno de los temas de estudio. Así, a lo largo del itinerario académico, podrás conocer los principios elementales de la marca, el cliente y el producto, su relación y estrategias para generar la interacción necesaria que fidelice un consumo sostenible.

“

Descubrirás las claves para generar la integración de la tecnología y la sostenibilidad de la marca en la mente del nuevo consumidor”





Módulo 1. Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

- 1.1. *Fashion Engagement*
- 1.2. El compromiso en los clientes del lujo
- 1.3. Tendencias en los milenials Y Z: prosumidores
- 1.4. El nuevo *Customer Journey* de la moda y el lujo
- 1.5. Nuevas preferencias del consumidor del lujo
- 1.6. Actual comportamiento del consumidor de moda con respecto a las tendencias
- 1.7. *Big Data & Predictive Marketing*
- 1.8. Marketing experiencial en la industria del perfume
- 1.9. Dinámicas del concept store: *branding* fuera del producto
- 1.10. Tendencias de consumo post Covid-19 de moda y lujo

“

Configurarás un potente bagaje profesional, acorde a las demandas actuales del mercado laboral con este Curso Profesional”

06

Metodología

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

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

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

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

Nuestra institución 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 del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta 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 utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área*”

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 tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

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.



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 *case studies* de la materia. 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 educativo 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.



07

Titulación

El Curso Profesional en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Curso Profesional emitido por TECH.

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

Título: **Curso Profesional en Customer Centric Stragy & Predictive Marketing**

Modalidad: **Online**

Horas: **150**



salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presente
desarrollo web formación
aula virtual idiomas

tech  formación profesional

Curso Profesional Customer Centric Stragy & Predictive Marketing

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 semanas

Horas: 150

Curso Profesional Customer Centric Stragy & Predictive Marketing

