



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Postgrado en Recogida y Análisis de Información de Mercados



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Recogida y Análisis de Información de Mercados



DURACIÓN:

240 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

199 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Escuela Formadora de la Acción Formativa de 425 horas de duración y pertenece a la categoría de Postgrado. El presente Título es expedido por la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado y es válido en la modalidad de Titulación Propia. El presente Título es expedido por la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado y es válido en la modalidad de Titulación Propia. El presente Título es expedido por la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado y es válido en la modalidad de Titulación Propia. El presente Título es expedido por la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado y es válido en la modalidad de Titulación Propia.

Descripción

Este Postgrado en Recogida y Análisis de Información de Mercados le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que para el área de Comercio y Marketing es muy importante profundizar y adquirir los conocimientos de recogida y análisis de información de mercados.

Objetivos



- Dotar a los trabajadores de la formación necesaria que les capacite y prepare para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades, por un lado de programación con el fin de que los trabajadores adquieran los conocimientos necesarios para realizar una correcta y adecuada organización del trabajo y por otro lado, de dirección, ya que los encargados de organizar el trabajo deben tener una correcta formación en la materia con el fin de maximizar los recursos, tanto materiales como humanos, de que dispone la empresa.
- Formar a los trabajadores en diversos aspectos que le habiliten para el desarrollo de funciones relacionadas con las ventas y la comunicación empresarial.
- Aplicar técnicas de recogida de información, de acuerdo con los objetivos y requisitos previamente establecidos por el SIM
- Definir y elaborar planes de trabajo de campo para la obtención de información primaria relacionada con la actividad comercial mediante encuestas

A quién va dirigido

Este Postgrado en Recogida y Análisis de Información de Mercados está dirigido a todas aquellas personas interesada en el ámbito de Comercio y Marketing y quieran especializarse en recogida y análisis de información de mercados.

Para qué te prepara

Este Postgrado en Recogida y Análisis de Información de Mercados le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en recogida y análisis de información de mercados.

Salidas Laborales

Investigación de mercados / Marketing.

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Investigación y Recogida de Información de Mercados'
- Manual teórico 'Tratamiento y Análisis de la Información de Mercados'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Tratamiento y Análisis de la Información de Mercados'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y EL PROCESO DE VENTA.

- 1.El concepto de venta y la comunicación empresarial
- 2.La identificación de las necesidades del cliente
- 3.Las cualidades del vendedor
- 4.Fases en el proceso de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE VENTA (I): FASE PREVIA Y DEMOSTRACIÓN.

- 1.Fase previa
- 2.La oferta del producto
- 3.La demostración
- 4.La negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE VENTA (II): OBJECIONES Y CIERRE DE LA VENTA.

- 1.La dificultad de las objeciones
- 2.El cierre de la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL SERVICIO POSVENTA

- 1.El servicio al cliente
- 2.Gestión de quejas y reclamaciones
- 3.El seguimiento de la venta
- 4.La fidelización por la oferta

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA DIRECCIÓN COMERCIAL DE VENTAS

- 1.La administración de ventas

- 2.La dirección de ventas
- 3.Actividades y dimensiones de la dirección comercial
- 4.La planificación estratégica de ventas
- 5.Organización del equipo de ventas
- 6.Selección del equipo de ventas
- 7.La contratación e integración de los vendedores
- 8.La formación en ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

- 1.El potencial de marketing
- 2.La previsión de ventas
- 3.Elaboración de presupuestos
- 4.Territorios de ventas
- 5.Cuotas de ventas
- 6.Valoración del rendimiento de ventas

PARTE 2. INVESTIGACIÓN Y RECOGIDA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- 1.Concepto y alcance
- 2.El papel de Investigación de Mercados en el SIM (Sistemas de Información de Mercados)
- 3.Etapas de la investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCEDIMIENTOS Y RECOGIDA DE INFORMACIÓN PRIMARIA

- 1.Tipos de procedimiento: la entrevista en profundidad y la observación.
- 2.Proceso de organización y ejecución en entrevistas en profundidad
- 3.La observación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ENCUESTA

- 1.Concepto y características
- 2.Clases de encuestas
- 3.Consideraciones previas a la realización de encuestas
- 4.Fases de ejecución de la encuesta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CUESTIONARIO

- 1.Concepto y Utilidad
- 2.Estructura del cuestionario
- 3.Tipos de preguntas de un cuestionario
- 4.Pautas para la elaboración de preguntas
- 5.Proceso de evaluación del cuestionario

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL MUESTREO

- 1.Concepto y alcance

- 2.El proceso de diseño de la muestra
- 3.Técnicas de muestreo no probabilístico
- 4.Técnicas de Muestreo probabilístico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

- 1.VARIABLES a considerar en la planificación del trabajo de campo
- 2.El papel de los encuestadores en el desarrollo del trabajo de campo