

## COMM041PO PLANIFICACIÓN DEL MARKETING DE SERVICIOS



**180,00 € - 250,00 €**

Este Curso COMM041PO PLANIFICACIÓN DEL MARKETING DE SERVICIOS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMM041PO PLANIFICACIÓN DEL MARKETING DE SERVICIOS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y planificar la estrategia de planes de marketing orientados a la satisfacción del cliente de empresas del sector servicios.

**Categorías:** [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Marketing](#) |

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	50 h
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES

**Centro de empleo**

AGENCIA DE COLOCACIÓN

**Formación acreditada**

CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL MARKETING DE SERVICIOS**

1. Evolución de la comercialización y los servicios.
2. - Tendencias.
3. La competencia global en los servicios.
4. - Qué es y qué no es el Marketing de Servicios.
5. - Comportamiento del consumidor y marketing de servicios.
6. - Segmentación del mercado.
7. - Posicionamiento.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE LA MEZCLA COMERCIAL O MARKETING MIX**

1. El Marketing Mix aplicado a los servicios.
2. - Estrategias de diseño del producto servicio.
3. - Estrategias para la fijación del precio.
4. La ecuación valor x esfuerzo.
5. - Estrategias de precios para los servicios.
6. - Estrategias de distribución.
7. Cómo se hacen llegar los servicios al cliente.
8. - Estrategias de comunicación.
9. - Estrategias de personal, evidencia física y procesos.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS ESTRATEGIAS EN ACCIÓN**

1. Análisis de la competencia.
2. Descubrir oportunidades de negocios.
3. Conocer y satisfacer las necesidades del segmento target.
4. Lanzamiento de nuevos servicios.
5. Evaluar un plan de publicidad, promoción y merchandising.
6. Marketing Relacional.

7. Marketing de servicios en Internet.
8. Crecer a través del Franchising.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO Y PLAN DE MARKETING**

1. Importancia y estructura de un Plan de Marketing.
2. - Elección de los objetivos y del camino estratégico.
3. - Cómo desarrollar una ventaja competitiva.
4. - Análisis DAFO.
5. - Benchmarking.
6. - Análisis de riesgo.
7. - Pronóstico y medición del mercado.

