unir LA UNIVERSIDAD EN INTERNET | FORMACIÓN PROFESIONAL

PROEDUCA

Técnico Superior en
Marketing y Publicidad

Técnico Superior en Marketing y Publicidad

Índice

- Carta Presentación
- Objetivos
- Por qué UNIR recomienda este programa
- Requisitos
- Datos Clave
- Programa
- Metodología
- Prácticas en empresas
- Sigue estudiando en UNIR
- ¿Por qué elegirnos?
- Un nuevo concepto de universidad

Carta de Presentación

El Ciclo Formativo de Grado Superior en **Marketing y Publicidad** da acceso al perfil en **Growth Marketing.** Este grado permite adquirir un nivel experto en las principales herramientas que se utilizan en publicidad digital, analítica y marketing digital avanzado.

Entre los 10 perfiles digitales con mayor demanda figuran el de community manager y el de especialista en marketing digital, dos de las salidas profesionales de este Grado de FP. En el mapa del empleo de Fundación Telefónica, que agrega ofertas de distintos portales de empleo en tiempo real, aparecen más de 5.000 ofertas sin cubrir en puestos relacionados con esta profesión digital: digital product manager, especialista ecommerce, especialista en SEO & SEM, además de community manager o especialista en marketing digital.

¿Te interesan las redes sociales, el funcionamiento de los buscadores como Google y la analítica digital?

¿Quieres saber cómo se ponen en marcha las campañas de marketing que las marcas lanzan en internet?

¿Deseas especializarte en uno de los sectores que más crece?

Cada vez más empresas demandan especialistas en **Marketing y Publicidad** que puedan crear estrategias efectivas de marketing que potencien la visibilidad de sus marcas e impulsen sus ventas.

Los ámbitos de actuación de un profesional del marketing y la publicidad son amplios y variados. Este Grado Superior de FP prepara profesionales entre otras cosas para:

- Poner en marcha campañas publicitarias sabiendo qué recursos son necesarios teniendo en cuenta la rentabilidad económica de cada acción.
- Utilizar técnicas estadísticas que permitan tener sistemas eficaces de información.
- Saber cómo obtener, analizar y organizar la información necesaria de las campañas publicitarias.
- Implementar planes de marketing analizando las variables de marketing mix para el lanzamiento e implantación de productos y/o servicios.
- Poner en marcha políticas de comercio electrónico que permitan realizar acciones de marketing digital en páginas web.
- Elaborar los materiales de las campañas (edición, diseño) en distintos formatos.
- Organizar y gestionar eventos de marketing y comunicación a partir de un briefing.

Sin duda, esta es una oportunidad única para conseguir uno de los perfiles más demandados por todo tipo de organizaciones que necesitan dar más visibilidad a su marca y un mejor posicionamiento de sus productos en un mundo globalizado.

Objetivos

- Diseñar **estrategias y campañas** de marketing online.
- Gestionar anuncios en buscadores, redes sociales y páginas web.
- Captar y analizar datos de campañas para tomar mejores decisiones.
- Organizar eventos de marketing y comunicación.

Por qué UNIR recomienda este programa

El Ciclo Formativo de Grado Superior en Marketing y Publicidad aprenderás a:

- Realizar las gestiones necesarias para la constitución y puesta en marcha de una empresa comercial planificando y gestionando la obtención de los recursos financieros necesarios que procuren la rentabilidad económica y financiera de la empresa.
- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando técnicas estadísticas y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- Organizar grupos de encuestadores y/o entrevistadores y realizar encuestas y/o entrevistas planificando el trabajo de campo, utilizando las técnicas y procedimientos establecidos para cumplir los objetivos fijados en el plan de investigación comercial.
- Asistir en la elaboración y seguimiento de las políticas y planes de marketing analizando las variables de marketing mix para conseguir los objetivos comerciales definidos por la empresa.
- Elaborar el plan de medios publicitarios de la empresa combinándolos adecuadamente y realizar su seguimiento y control para que se ejecute en su totalidad.
- Gestionar el lanzamiento e implantación de productos y/o servicios en el mercado, aplicando las estrategias de marketing y acciones promocionales adecuadas, de acuerdo con lo establecido en el plan de marketing de la organización.
- Planifica y realiza acciones de marketing digital gestionando páginas web y sistemas de comunicación a través de Internet para cumplir con los objetivos de la política de comercio electrónico de la empresa.
- Elaborar materiales publipromocionales e informativos, respetando la normativa vigente en materia de publicidad y utilizando técnicas y aplicaciones informáticas de edición y diseño en diversos soportes para difundirlos según los planes programados.
- Organizar y gestionar eventos de marketing y comunicación interpretando el briefing, contratando proveedores, actores y agentes, asistiendo y dirigiendo los eventos para cumplir con lo establecido en el plan de comunicación empresarial.
- Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones comerciales.

Una propuesta innovadora con 5 valores diferenciales

Perfil de los profesores: formado por profesionales con dilatada experiencia en el Marketing y la Publicidad y una amplia experiencia en formación.

Especialización en Growth Marketing: Aprenderás a utilizar las principales herramientas en publicidad digital, analítica y marketing digital avanzado.

Empleabilidad: al final de tu Ciclo Formativo en Marketing y Publicidad realizarás 370 horas de prácticas en las mejores empresas. El 85% de nuestros alumnos se queda trabajando en la empresa donde hizo sus prácticas.

Acceso Universidad Fast track UNIR: convalidaciones de créditos ECTS para poder continuar tu formación en UNIR.

Herramientas más demandadas: trabajamos con las aplicaciones de desarrollo que más utilizan las empresas. Utilizarás máquinas virtuales con un sistema operativo propio y todo el software necesario para el curso.

Requisitos de acceso

Para matricularte en el ciclo formativo de Grado Superior, debes tener más de 18 años o cumplirlos durante el año natural del comienzo del ciclo.

Además, tienes que cumplir al menos uno de los siguientes requisitos académicos:

- Estar en posesión del Título de Bachiller, o de un certificado acreditativo de haber superado todas las materias del Bachillerato.
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.
- Estar en posesión de un Título de Técnico (Formación Profesional de Grado Medio).
- Estar en posesión de un Título de Técnico Superior, Técnico Especialista o equivalente a efectos académicos.
- Haber superado el Curso de Orientación Universitaria (COU).
- Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.
- Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de grado superior (se requiere tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico).
- Haber superado la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años.

Ver el siguiente **enlace del Ministerio de Educación** donde aparecen los requisitos.

Datos Clave

DURACIÓN: 2 AÑOS ACADÉMICOS

DOCENCIA 100% ONLINE

Donde podrás interactuar con el profesor y resto de alumnos. Y, si no puedes asistir en directo, puedes verlas en diferido siempre que quieras.

- Claustro Especializado formado por profesionales en activo
- Conocimientos aplicables desde el primer módulo
- Tutor Personal

Dirigido a

El Ciclo Formativo en Marketing y Publicidad va dirigido a aquellas personas que quieran ejercer su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de marketing, investigación comercial, publicidad y relaciones públicas.

Programa

MÓDULO 1

Inglés (160 horas)

- Tema 1. Comprensión oral precisa.
- Tema 2. Producción oral precisa.
- Tema 3. Interpretación de mensajes escritos, en soporte papel y telemático.
- Tema 4. Emisión de textos escritos.

MÓDULO 2

Gestión Económica y Financiera de la Empresa (210 horas)

Gestiona la actividad económico-financiera de la empresa y optimiza recursos.

- Tema 1. Recopilación de la información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas.
- Tema 2. Establecimiento de la forma jurídica de la empresa.
- Tema 3. Organización de los trámites para la obtención de recursos financieros.
- Tema 4. Determinación de las formalidades para la compra y/o alquiler de vehículos y otros activos.
- Tema 5. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos.
- Tema 6. Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas.
- Tema 7. Determinación de la rentabilidad de las inversiones.

MÓDULO 3

Políticas de Marketing (195 horas)

Define, aplica y haz seguimiento de las políticas de marketing

- Tema 1. Evaluación de las oportunidades de mercado de una empresa.
- Tema 2. Definición de la política de producto o servicio.
- Tema 3. Definición de la política de precios.
- Tema 4. Selección de la forma y canal de distribución.
- Tema 5. Selección de las acciones de comunicación.
- Tema 6. Elaboración de briefings de productos, servicios o marcas.
- Tema 7. Elaboración del plan de marketing.
- Tema 8. Seguimiento y control de las políticas y acciones del plan de marketing.

MÓDULO 4

Marketing Digital (195 horas)

Construye una empresa on line real y con técnicas de inbound marketing utilizarás herraminetas como Hootsuite, Google Ads o Hubspot

- Tema 1. Administración de los accesos y conexiones a redes.
- Tema 2. Gestión de diversos servicios y protocoles de Internet.
- Tema 3. Realización de la facturación electrónica y otras tareas administrativas de forma telemática.
- Tema 4. Determinación de la estrategia que se ha de seguir en las interrelaciones con otros usuarios de la red.

- Tema 5: Construcción de páginas web.
- Tema 6: Diseño del plan de marketing digital.
- Tema 7: Definición de la política de comercio electrónico de una empresa.

MÓDULO 5

Investigación Comercial (130 horas)

Especialízate en herramientas de Business Intelligence como Power BI y Excel para obtener y analiza la información para la toma de decisiones de marketing

- Tema 1. Aplicaciones informáticas de uso en este módulo.
- Tema 2. Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa.
- Tema 3. Configuración de un sistema de información de marketing (SIM).
- Tema 4. Elaboración del plan de la investigación comercial.
- Tema 5: Organización de la información secundaria disponible.
- Tema 6: Obtención de información primaria.
- Tema 7: Determinación de las características y tamaño de la muestra de la población.
- Tema 8: Tratamiento y análisis estadístico de los datos.
- Tema 9. Gestiona bases de datos relacionales.

MÓDULO 6

Formación y Orientación Laboral (90 horas)

Qué es la empresa. Nóminas. Finiquitos. Orientación laboral

- Tema 1: Orientación profesional y búsqueda activa de empleo.
- Tema 2: Gestión del conflicto y equipos de trabajo.
- Tema 3: Contrato de trabajo y relaciones laborales.
- Tema 4: Seguridad Social, empleo y desempleo.
- Tema 5: Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo.
- Tema 6: Evaluación de riesgos profesionales: riesgos generales y riesgos específicos.
- Tema 7: Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa.
- Tema 8: Planificación de la prevención de riesgos en la empresa.

CURSO 2

MÓDULO 7

Diseño y Elaboración de Material de Comunicación (150 horas)

Elabora los materiales publicitarios y de comunicación.

- Tema 1. Preparación de los materiales de comunicación.
- Tema 2. Aplicación de técnicas de comunicación persuasivas.
- Tema 3. Elaboración de materiales de comunicación con procesadores de texto.

- Tema 4. Elaboración de materiales publicitarios e informativos.
- Tema 5. Confección de materiales publicitarios en diferentes soportes.
- Tema 6. Organización del plan de difusión de materiales publipromocionales e informativos.

MÓDULO 8

Medios y Soportes de Comunicación (100 horas)

Instaura el plan de medios publicitarios de una empresa.

- Tema 1. Recopilación de datos para diseñar un plan de medios.
- Tema 2. Descripción de los medios y soportes publicitarios.
- Tema 3. Colaboración en la realización del plan de medios publicitarios.
- Tema 4. Realización de las acciones necesarias para controlar la ejecución del plan de medios.
- Tema 5. Colaboración en la obtención de información por medios propios o por empresas de press-clipping.

MÓDULO 9

Relaciones Públicas y Organización de Eventos de Marketing (100 horas)

Pon en marcha las estrategias de relaciones públicas dentro del plan de marketing y comunicación de una empresa.

- Tema 1. Objetivos e instrumentos de las relaciones públicas (RRPP) de la empresa.
- Tema 2. Caracterización de la organización de eventos de marketing.
- Tema 3. Determinación del plan de relaciones con proveedores, actores y agentes.
- Tema 4. Protocolo y ceremonial de actos y eventos de marketing y comunicación.
- Tema 5. Coordinación y supervisión de los eventos de marketing.
- Tema 6. Elaboración de informes de control y evaluación de eventos.

MÓDULO 10

Trabajo de Campo en la Investigación Comercial (100 horas)

Aprenderás a reportar información recabada a partir de tableros basados en la la visualización de datos de Power BI.

- Tema 1. Planificación del trabajo de campo de una investigación comercial.
- Tema 2. Actividades específicas del trabajo de campo en una investigación comercial de tipo cuantitativo.
- Tema 3. Actividades específicas del trabajo de campo en una investigación comercial de tipo cualitativo.
- Tema 4. Determinación de las características del personal de campo y criterios de selección de los encuestadores.
- Tema 5. Definición de planes de formación, perfeccionamiento y reciclaje de un equipo de encuestadores.
- Tema 6. Sistemas de motivación y remuneración del equipo de trabajo de campo.
- Tema 7. Interpretación del cuestionario e instrucciones para la realización de la encuesta.
- Tema 8. Sistema de evaluación del trabajo de campo y desempeño de los miembros del equipo de trabajo.

MÓDULO 11

Lanzamiento de Productos y Servicios (85 horas)

Lanza e implanta productos, mejora el posicionamiento en el mercado, capta y fideliza clientes.

- Tema 1. Recopilación de la información necesaria para el lanzamiento de un producto o servicio.
- Tema 2. Elaboración del argumentario de ventas y presentación del producto/servicio a la red de ventas.
- Tema 3. Definición de las acciones de marketing y promoción.
- Tema 4. Programación del lanzamiento e implantación de un producto o servicio en el Mercado.
- Tema 5. Medidas de seguimiento y control del lanzamiento de un producto o servicio.

MÓDULO 12

Atención al Cliente, Consumidor y Usuario (85 horas)

Conoce los hábitos de los consumidores con técnicas de neuromarketing y utiliza CRMs de gestión de clientes para la elaboración de estrategias bien definidas.

- Tema 1: Organización del departamento de atención al cliente.
- Tema 2. Utilización de técnicas de comunicación en situaciones de atención al cliente.
- Tema 3. Organización de un sistema de información.
- Tema 4. La protección del consumidor y usuario.
- Tema 5. Gestión de quejas y reclamaciones.
- Tema 6. Descripción de los procesos de mediación y arbitraje.
- Tema 7. Elaboración de un plan de calidad y de mejora del servicio de atención al cliente, consumidor o usuario.

MÓDULO 13

Proyecto de Marketing y Publicidad (30 horas)

Aplica los conocimientos adquiridos durante el ciclo.

Áreas de trabajo principales que los alumnos deben desarrollar:

- Tema 1. Función de diseño de la intervención:
  - La definición o adaptación de la intervención.
  - La priorización y secuenciación de las acciones.
  - La planificación de la intervención.
  - La determinación de recursos.
  - La planificación de la evaluación.
  - El diseño de documentación.
  - El plan de atención al cliente.
- Tema 2. Función de organización de la intervención:
  - La detección de demandas y necesidades.
  - La programación.
  - La gestión.
  - La coordinación y supervisión de la intervención.
  - La elaboración de informes.

MÓDULO 16

Formación en Centros de Trabajo (370 horas)

Prácticas en empresa.

Este módulo profesional contribuye a completar las competencias, propias de este título, que se han alcanzado en el centro educativo o a desarrollar competencias características difíciles de conseguir en el mismo.

Masterclass

Experiencias en directo con profesionales en activo que comparten su conocimiento sobre el sector y las competencias más demandadas. Un extra al plan de estudios para seguir aprendiendo:

- Cómo organizar eventos virtuales.
- Amazon y el ecommerce.
- Elevator Pitch.

Metodología

Este Ciclo formativo de Grado Superior está diseñado para que los alumnos pongan en práctica todo lo aprendido a medida que van avanzando con el temario:

- **A distancia y flexible:** clases en directo que quedan grabadas, acceso desde cualquier dispositivo, exámenes trimestrales presenciales en Madrid.
- **Evaluación continua:** rutina, entrenamiento y constancia. Actividades de desarrollo y grupales. Test y exámenes teórico-prácticos.
- **Acompañamiento**: tutor académico para resolver dudas desde el primer día.
- **Uso de las herramientas más demandadas**: trabajamos con las aplicaciones de desarrollo que más utilizan las empresas.

Sistema de evaluación

Para obtener la titulación el alumno deberá

- Realizar y superar la evaluación continua de cada uno de los módulos profesionales: actividades de desarrollo, grupales, test de evaluación y participación en foros.
- Realizar y superar los exámenes presenciales de cada uno de los módulos profesionales.
- Superar el módulo Formación en Centros de Trabajo.

Calificación final del Ciclo Formativo

Al término de la realización del módulo de FCT se evaluará dicho módulo y se determinará la calificación final del ciclo formativo de los alumnos que hayan superado la totalidad de sus módulos profesionales.

Prácticas en empresas

Al final de tu grado en Marketing y Publicidad realizarás 370 horas de prácticas en empresas como estas:

El 88% de nuestros alumnos se queda trabajando en la empresa en la que ha hecho sus prácticas.

Seguir estudiando en UNIR, la Universidad en Internet

Si después de finalizar tu CF de Grado Superior de Formación Profesional quieres continuar estudiando, te presentamos los itinerarios académicos que puedes elegir.

Obtén una doble titulación (2+1)

En 3 años puedes obtener 2 títulos oficiales de Formación Profesional de Grado Superior. Complementa tu perfil técnico con una alta cualificación.

FP + Especialización

Especialízate en las tecnologías más demandadas por todas las organizaciones. Accede con descuentos preferentes a los **Títulos Propios de UNIR.**

FP + Grado Universitario (2+2.5)

Accede al programa de reconocimiento de créditos (convalidaciones) que maximizan el esfuerzo. Convalida prácticamente 1,5 años del Grado Universitario.

Qualentum

Salida laboral garantizada

Accede al mercado profesional con empleo garantizado.

FLEXTIME

Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online, a los foros de discusión, así como a los materiales complementarios. Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar.

CLAUSTRO ESPECIALIZADO

Todos nuestros docentes son profesionales de empresas líderes, que imparten sus sesiones en base a su propia experiencia, lo que aporta una visión real del mercado.

LEARNING BY DOING

Aplicarás todos los conocimientos gracias al aprendizaje adquirido en sesiones prácticas. Trabajarás en grupos dirigidos por especialistas, donde podrás fomentar el Networking e intercambiar experiencias.

SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés, sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, podrás ver el material grabado en cualquier momento.

MENTORING CONSTANTE Y PERSONALIZADO

Desde el primer día se te asignará un tutor que te acompañará y apoyará en todo momento, resolviendo todas las dudas que te puedan surgir y tratando de potenciar tus habilidades para tu desarrollo.

Por qué elegirnos

Porque ponemos a tu disposición todo lo que necesitas para mejorar tu carrera profesional, **sin necesidad de desplazarte**, tan solo requieres de conexión a internet y un dispositivo (PC, Tablet o incluso un Móvil) para seguir el programa.

Porque con nuestro modelo pedagógico, pionero en el mercado, participarás en **clases online en directo impartidas por los mejores profesionales**. Además, podrás verlas **en cualquier momento y desde cualquier lugar**, ideal para compatibilizarlo con tu agenda personal y profesional.

Porque fomentamos el **NETWORKING**, clave en tu desarrollo profesional, poniéndote en contacto con ponentes y participantes de alto nivel, con los que compartirás trabajo y experiencias a través de la plataforma.

Un nuevo concepto de Universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El **innovador modelo pedagógico de UNIR** ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La **metodología 100% online** permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

- Más de **41.000 alumnos.**
- Más de **10.000 alumnos internacionales.**
- Presencia en **90 países de los 5 continentes.**
- Más de **130 títulos de Grado y Postgrado.**
- Más de **4.000 convenios de colaboración** firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes.
- Además UNIR es una **universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad.** Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.

unir LA UNIVERSIDAD EN INTERNET | FORMACIÓN PROFESIONAL

PROEDUCA

Comunidad de Madrid

GOBIERNO de CANTABRIA

GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL

DELEGACIÓN MADRID I

UNIR Formación Profesional
C/ Bruno Abundez 48, Madrid

Código Centro Oficial: 28077518

DELEGACIÓN MADRID II

UNIR Formación Profesional II
C/ Valdesquí 16, Madrid

Código Centro Oficial: 28081182

DELEGACIÓN SANTANDER

Decroly.
C. Prof. Jiménez Díaz, 5, Santander

Código Centro Oficial: 39011293

unirfp.unir.net | +34 919 100 858