



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS EUROINNOVA

---

**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de

**19**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,  
**Elige Euroinnova**



**QS, sello de excelencia académica**  
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE EUROINNOVA

---

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## BY EDUCA EDTECH

---

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



### ONLINE EDUCATION

---



Ver en la web

# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

### 3. Nuestra Metodología



#### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



#### APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

## 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



## 5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

---

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
ALUMNI

**20%** Beca  
DESEMPLEO

**15%** Beca  
EMPRENDE

**15%** Beca  
RECOMIENDA

**15%** Beca  
GRUPO

**20%** Beca  
FAMILIA  
NUMEROSA

**20%** Beca  
DIVERSIDAD  
FUNCIONAL

**20%** Beca  
PARA PROFESIONALES,  
SANITARIOS,  
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



## Descripción

---

El presente Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas le proporcionará una formación especializada en la materia. El marketing directo nos permite llegar al público objetivo de manera explícita, de esta forma será mucho más fácil realizar el marketing y medir los resultados obtenidos.

## Objetivos

---

Este Curso Marketing Directo y Ventas tiene los siguientes objetivos: Aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes. Atender quejas y reclamaciones. Conocer las herramientas de gestión comercial. Aprender las acciones de marketing directo. Saber utilizar las redes sociales y otras herramientas de marketing digital.

## A quién va dirigido

---

El presente curso está dirigido a todas aquellas personas que quieran conocer el marketing directo o el direct marketing, así como realizar labores de la gestión de ventas.

## Para qué te prepara

---

El presente Curso en Marketing Directo y Gestión de Ventas te preparará para aplicar técnicas de marketing directo y digital a la gestión de ventas y de relación con los clientes.

## Salidas laborales

---

Esta formación te instruye para aplicar los conocimientos adquiridos en el ámbito del marketing y la publicidad, ya sea como empleado/a del sector o como director/a de marketing. También en departamentos de ventas, para su gestión, bien por cuenta ajena o bien de manera autónoma, en cualquier empresa.

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## TEMARIO

---

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE LA VENTA Y SU COBRO. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

1. La gestión comercial.
  1. - La "conciencia comercial": ¿Qué supone concebir la relación con los clientes desde una perspectiva comercial?
  2. - Que es vender. Nuevas formas comerciales. Proceso de compra- venta.
  3. - Tipología de la venta. La venta personal.
  4. - El punto de venta y el merchandising.
  5. - Organización del trabajo: gestión de la cartera de clientes.
2. La relación con el cliente.
  1. - Calidad del servicio al cliente.
  2. - Perfil del cliente actual.
  3. - Derechos y obligaciones del cliente.
  4. - Tipología de comportamientos del cliente y estrategias de gestión.
  5. - Instituciones y Servicios de Protección al consumidor.
3. Servicio de atención al cliente. Quejas y reclamaciones.
  1. - Procedimiento y normativa en los procesos de reclamación. Documentos necesarios.
  2. - Habilidades de comunicación en el servicio de atención al cliente.
  3. - El manejo y la resolución de conflictos.
  4. - El proceso de atención de quejas y reclamaciones.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL. SEGUIMIENTO DESPUÉS DE EVENTOS O ACCIONES COMERCIALES.

1. El plan de marketing como herramienta de gestión.
  1. - Introducción al Marketing.
  2. - El Plan estratégico de Marketing en la empresa: objetivos, fases, implementación.
  3. - Seguimiento y control del Plan de Marketing.
  4. - Políticas de Marketing.
  5. - Estrategias de Marketing.
2. La gestión comercial.
  1. - Investigación y estudio de mercados y su segmentación.
  2. - Logística Comercial.
  3. - Control y gestión presupuestaria.
  4. - La oferta comercial.
  5. - Política de productos.
  6. - El Departamento Comercial.
3. Planificación y desarrollo de eventos y actos comerciales.
  1. - Organización y planificación de eventos.
  2. - Definición, difusión y desarrollo de los eventos de una organización.
  3. - Identidad gráfica de los eventos.
  4. - Protocolo de empresa.
  5. - Participación en eventos extranjeros e internacionales.

6. - Evaluación de Eventos.
4. La comunicación en marketing.
  1. - Estrategias y herramientas.
  2. - Hablar en público.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÁRKETING DIRECTO.

1. El marketing directo como parte del plan de marketing.
  1. - Introducción al Marketing Directo.
  2. - El micromarketing y su aplicación estratégica.
  3. - Marketing Relacional.
2. El plan de marketing directo.
  1. - Definición, estructuración e implementación del Plan de Marketing Directo.
  2. - Ventajas del Marketing Directo frente a los Medios Masivos.
  3. - Planificación de Campañas.
  4. - Los Medios del Marketing Directo (prensa, e-mailings, buzoneo mobile marketing, etc.).
  5. - Marketing On-Line.
  6. - Análisis de Resultados.
  7. - Creatividad en el Marketing Directo: campañas creativas.
3. Estrategias de interacción con los clientes.
  1. - Generación, gestión y comunicación de contactos.
  2. - Listas y bases de datos.
  3. - Fidelización de clientes.
  4. - La implementación de un CRM.
  5. - Ley de Protección de Datos.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DIGITAL. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS HERRAMIENTAS WEB EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING.

1. La web 2.0 en la empresa.
  1. - La evolución técnica de la Web.
  2. - Áreas de actuación de la empresa en la web 2.0.
  3. - Extender el trabajo de nuestra empresa.
2. Marketing en medios sociales -crear contenidos y conversar.
  1. - El social media.
  2. - Redes sociales.
  3. - Gestión de redes sociales.
  4. - Marketing 2.0: Marketing en la red.
3. Marketing en medios sociales -escuchar y medir.
  1. - Cómo evaluar nuestro trabajo de Social Media.
  2. - Limitaciones, éxitos y fracasos del Social Media.
  3. - Gestión de crisis.
  4. - Apuntes legales del Social Media.

## ¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

### Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

¡Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By  
**EDUCA EDTECH**  
Group