



Curso Inscrito en el Ministerio de Justicia con Identificador 8831, Código EDAE400 *

DIPLOMADO EN MARKETING Y VENTAS DE SERVICIOS PROFESIONALES

CONVOCATORIA DE 50 BECAS MODALIDAD ONLINE: FORMACIÓN CONTINUA

PRESENTACIÓN/ DIRIGIDO A

Uno de los puntos débiles de la oferta de servicios de mediación y resolución de conflictos, pasa por falta de formación en técnicas de gestión comercial, por ello la Escuela Española de Mediación y Resolución de Conflictos lanza esta iniciativa.

El Diplomado va dirigido a profesionales que presten servicios de mediación y Resolución de Conflictos.

Sin embargo, la venta de servicios profesionales plantea problemas y cuestiones particulares y suele tener un carácter emprendedor, caracterizado por ser:

- **Restringido en alcance y actividad:** debido al pequeño tamaño y a la falta de recursos.
- **Informal:** ausencia de estructuras organizativas y de sistemas de comunicación formales.

BECAS

Se convocan 50 becas para profesionales de la mediación, solo tendrán que abonar 42,50 € en concepto de tasas para la expedición del títulos

- Bankia:	IBAN ES04 2038 1703 81 6800012736
-----------	-----------------------------------

DURACIÓN

El Curso tiene una duración de 200 horas, distribuidas a lo largo de 3 meses. Inicio: 11 de julio de 2016

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias



TITULACIÓN

Los participantes que terminen todos los módulos y superen las evaluaciones recibirán el Diploma de:

Diplomado en Marketing y Ventas de Servicios Profesionales

Título expedido por la Escuela Española de Mediación y Resolución de Conflictos. Curso Inscrito en el Ministerio de Justicia con Identificador 8831, Código EDAE400 *

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA EN PLATAFORMA DE TELEFORMACIÓN

En plataforma de formación online, de fácil usabilidad y manejo que permite planificar los estudios, según el periódico El Economista, destaca sus las ventajas de mayor flexibilidad, aumento de la retención, comodidad, compatible con la actividad laboral y alto nivel de aprendizaje

PLAZOS DE MATRÍCULA Y FECHAS DE INICIO DE CONVOCATORIAS

Inicio del Curso: 11 de julio de 2016

Plazo de matriculación: Hasta el 9 de julio de 2016

PROGRAMA ACADÉMICO

- 1. Módulo 1. El Marketing de los Servicios Profesionales**
 - 1.1. ¿Qué son los Servicios y los Servicios Profesionales?
 - 1.2. La Estrategia de Marketing en el Sector Servicios
 - 1.3. La Importancia del Personal, de la Evidencia Física y de los Procesos
- 2. Módulo 2. Marketing 2.0 de los Servicios Profesionales**
 - 2.1. El Modelo Actual de Comunicación Empresarial y sus límites
 - 2.2. Los Nuevos Medios de Comunicación Digitales
 - 2.3. Un Nuevo Modelo de Comunicación para las empresas: escuchar y conversar
 - 2.4. ¿Por qué han cobrado tanta importancia los Medios Digitales?
- 3. Módulo 3. Marketing Relacional y CRM para Servicios Profesionales**
 - 3.1. Fundamentos del Marketing Relacional
 - 3.2. El Marketing Relacional y la Atención al Cliente
 - 3.3. Algunas Herramientas del Marketing Relacional
 - 3.4. El CRM (Customer Relationship Management)
 - 3.5. El Ciclo de Vida del Cliente en el CRM
 - 3.6. El Proceso del CRM
 - 3.7. Las Tecnologías del CRM
 - 3.8. El Permission Marketing
- 4. Módulo 4. El Branding y la Marca Personal en los Servicios Profesionales**
 - 4.1. La Importancia del Branding para las Estrategias de Diferenciación
 - 4.2. La Identidad de Marca de la Empresa
 - 4.3. Las Herramientas de Diferenciación del Branding
 - 4.4. La Marca Personal en los Servicios Profesionales
- 5. Módulo 5. Métodos y Técnicas de Ventas para Servicios Profesionales**
 - 5.1. Venta Estratégica y Método SPIN
 - 5.2. El Método SPIN
 - 5.3. La Venta Consultiva
 - 5.4. Las Cuatro Fases del Proceso Comercial
 - 5.5. La Excelencia en el Proceso Comercial: la Venta Consultiva
 - 5.6. Conclusiones
- 6. Módulo 6. El Plan de Marketing de los Servicios Profesionales**
 - 6.1. Desarrollo del Plan de Marketing Estratégico
 - 6.2. El Plan de Marketing Operativo
 - 6.3. Consistencia del Plan de Marketing con otros Planes de la Empresa

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

Diplomado en Marketing y Venta de Servicios		Concesión Beca	SI <input checked="" type="checkbox"/>	
Nombre y Apellidos:				
Estudios Realizados:				
Situación Laboral:				
Dirección:				
Localidad:			Código Postal:	
E-Mail (obligatorio):				
DNI:		Teléfono:		Móvil:
<p>Todos los datos consignados en este documento son de carácter confidencial y autorizo a la Escuela Española de Mediación y Resolución Alternativa de Conflictos y Escuela de Dirección y Administración de Empresas, Fundación Española de Responsabilidad Social Corporativa al uso informatizado de los mismos y a cederlos a terceros con la finalidad de ser incluido en plataformas de teleformación, Bolsa de Trabajo, Bolsa de Estudios, recibir publicidad y Oferta de Servicios. En virtud de lo dispuesto en la Ley 15/1999 de 13 de diciembre, tiene derecho a ejercer el derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndonos una carta por escrito. Ayúdenos a conservar nuestros datos actualizados y comuníquenos cualquier modificación que se produzca en sus datos personales. El interesado podrá ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición, enviándonos por carta a: C/ Alcalá, 183, 1º 28009 de Madrid, solicitando la baja en este servicio.</p> <p>A esta solicitud debe adjuntar: Impreso de inscripción cumplimentado, copia de la titulación universitaria, copia DNI/ pasaporte o permiso de residencia, Currículum Vitae y copia de ingreso o transferencia bancaria en PDF o JPG. Enviar por correo, email ó fax.</p>				
Firma y Fecha				
INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES				
MADRID				
<i>c/ Alcalá, 183, 1º - 28009 Madrid</i>				
<i>Tel. 91 402 00 61 / Fax: 91 401 40 77</i>				

Escuelademediacion.com