











# 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 de Administración de CRM para orientado al Marketing Relacional



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).















# Descripción

Este Postgrado de Administración de CRM para orientado al Marketing Relacional 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 administración de crm para orientado al marketing relacional.

# **Objetivos**

- -Adquirir conocimientos acerca de la evolución que ha tenido el marketing.
- -Aprender modelos de valoración del cliente.
- -Comprender el concepto "recomendación cliente-cliente (Word of Mouth)".
- -Determinar qué es el marketing industrial o entre empresas.









# A quién va dirigido

Este Postgrado de Administración de CRM para orientado al Marketing Relacional está dirigido está dirigido a todas aquellas personas interesada en el ámbito de Comercio y Marketing y quieran especializarse en administración de crm para orientado al marketing relacional.

# Para qué te prepara

Este Postgrado de Administración de CRM para orientado al Marketing Relacional 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 administración de crm para orientado al marketing relacional.

## **Salidas Laborales**

Comercio / Marketing / CRM.















# **Materiales Didácticos**



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Marketing Relacional EF'
- Manual teórico 'Administración del Gestor de Datos en Sistemas ERP-CRM'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Administración del Gestor de Datos en Sistemas ERP-CRM'
- 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. MARKETING RELACIONAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL CONCEPTO DE MARKETING

- 1. Contexto: ámbito sectorial de la empresa
- 2. Principales definiciones de marketing
- 3. Desarrollo histórico del concepto
- 4. Papel del marketing en la empresa
- 5. Estrategia del marketing mix
- 6. Análisis del entorno actual

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEL MARKETING TRADICIONAL AL RELACIONAL

- 1.Origen y concepto de marketing relacional
- 2.Objetivos del marketing relacional en la empresa
- 3. Elementos del marketing relacional
- 4. Características y pasos fundamentales del marketing relacional
- 5. Utilización del marketing relacional en el entorno empresarial
- 6. Tipos de relaciones según su origen
- 7.Importancia del marketing relacional para la empresa
- 8. Marketing tradicional vs marketing relacional
- 9. Errores del marketing tradicional
- 10. Ejemplo de marketing relacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES (CRM)

- 1.Modelo CRM
- 2. Fases del proceso de un CRM
- 3. Beneficios y ventajas

















- 4.Implementación
- 5.¿Está preparada tu empresa?
- 6.Errores más frecuentes
- 7.CRM para solucionar problemas de la empresa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DIRECTO, BASE DEL MARKETING RELACIONAL

- 1.Introducción
- 2.Origen y definiciones
- 3. Aplicaciones y objetivos
- 4.Elementos
- 5. Características y ventajas
- 6.Inconvenientes
- 7.Instrumentos funcionales
- 8. Herramientas estratégicas
- 9. Correcto funcionamiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERNET Y LOS NUEVOS CONCEPTOS DE MARKETING

- 1.Internet como herramienta
- 2. Marketing interactivo
- 3. Marketing uno a uno (one to one)
- 4. Marketing digital

# PARTE 2. ADMINISTRACIÓN DEL GESTOR DE DATOS EN SISTEMAS ERP-CRM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE MANTENIMIENTO EN ALMACÉN DE DATOS

- 1. Procesos de los sistemas de almacén de datos
- 2. Parámetros de los sistemas que influyen en el rendimiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO

1. Herramientas de monitorización y de evaluación del rendimiento: características y funcionalidades

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN EL ALMACÉN DE DATOS

- 1.Trazas del sistema (logs)
- 2.Incidencias: identificación y resolución

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRANSPORTE DE COMPONENTES ENTRE ENTORNOS DE DESARROLLO, PRUEBA Y EXPLOTACIÓN EN ALMACÉN DE DATOS

- 1.El sistema de transmisión de información
- 2.Entornos de desarrollo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ERRORES EN LA EJECUCIÓN DEL TRANSPORTE

- 1. Tipos de errores
- 2. Resolución de problemas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCESOS DE EXTRACCIÓN DE DATOS EN SISTEMAS DE ALMACÉN DE















#### **DATOS**

- 1. Características y funcionalidades
- 2. Procedimientos de ejecución

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. INCIDENCIAS EN EL PROCESO DE EXTRACCIÓN DE DATOS

- 1.Trazas de ejecución
- 2. Resolución de incidencias











