

Masters Profesionales

Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos + 5
Créditos ECTS



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos + 5
Créditos ECTS

1. Sobre Inesem
2. Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos
Productos + 5 Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL

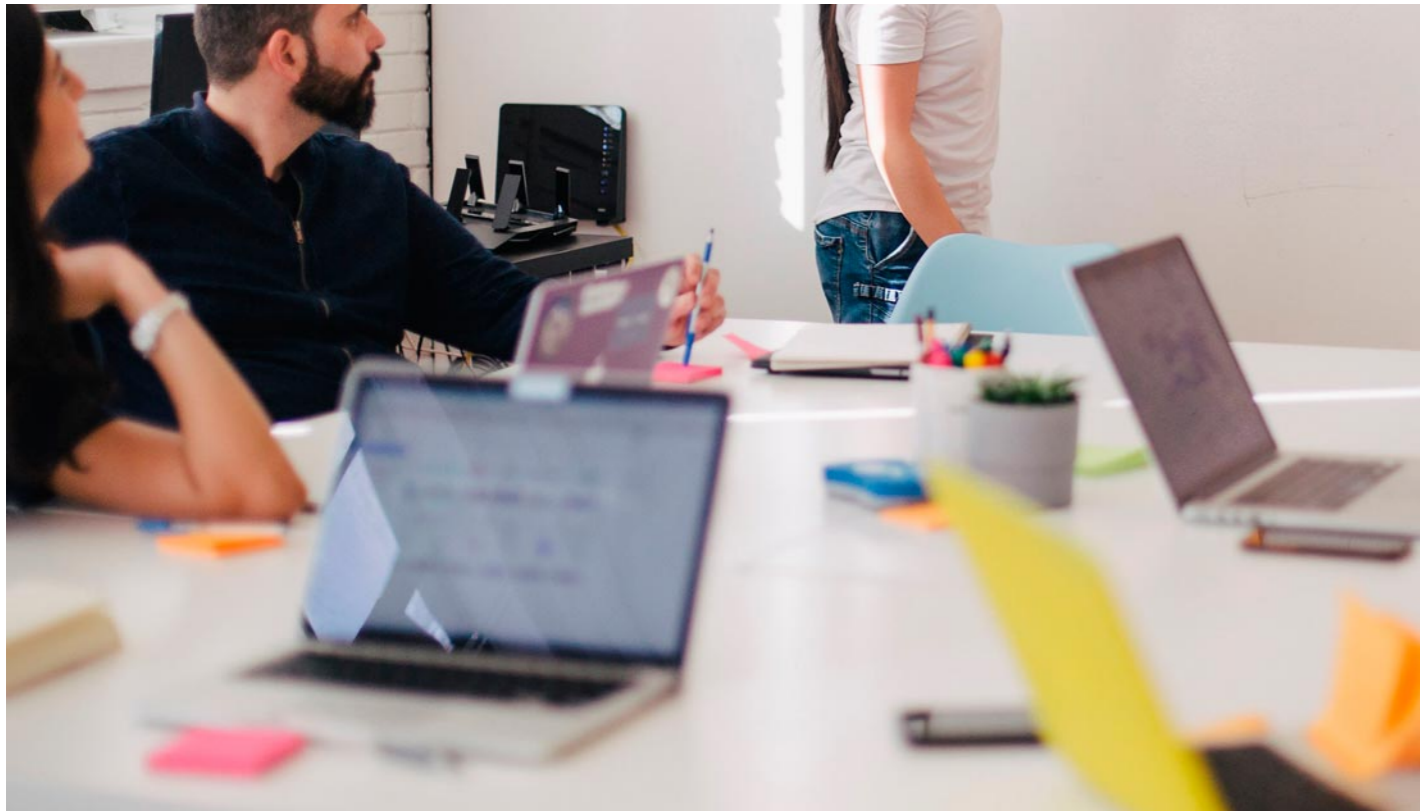


INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos + 5 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
CRÉDITOS ECTS	5
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

Doble titulación:

- Título Propio Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM). "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."
- Título Propio Universitario en Investigación de Mercados y Comportamiento del Consumidor expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS

Resumen

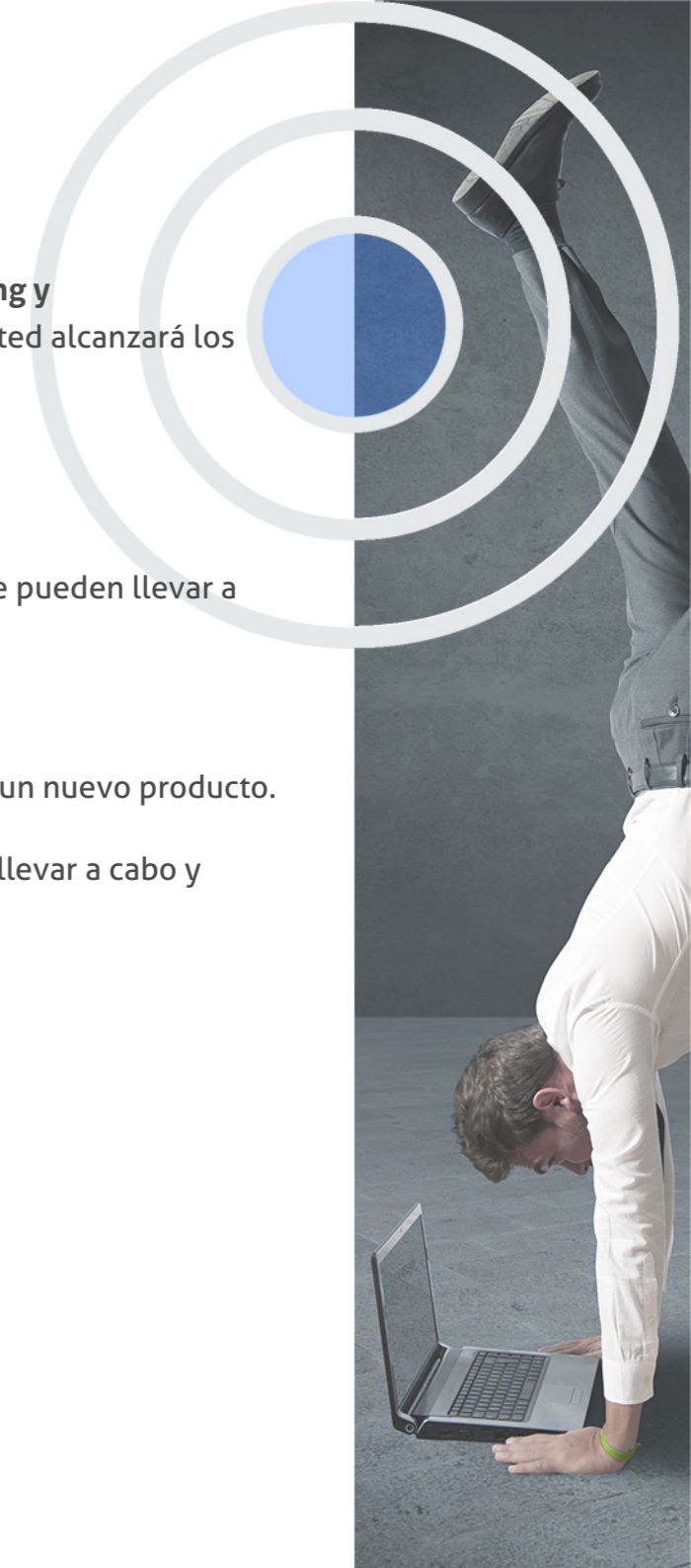
A quién va dirigido

El Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos está enfocado a cualquier alumno interesado en llevar a cabo una estrategia de branding y/o lanzar un nuevo producto al mundo, así como a trabajadores que quieran continuar formándose en el mundo de los negocios, para ampliar sus conocimientos en el mismo y de este modo tener mayores posibilidades laborales en el futuro.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos + 5 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Aprender como funciona la estrategia de branding.
- Conocer las diferentes acciones de branding que se pueden llevar a cabo.
- Saber de la importancia del naming.
- Adquirir los conocimientos para el lanzamiento de un nuevo producto.
- Aprender el aprendizaje suficiente para planificar, llevar a cabo y controlar un business plan.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos prepara al estudiante para adquirir los conocimientos de la estrategia de branding, comprender el alcance que puede alcanzar y saber llevarlo a cabo en su estrategia de marketing. La importancia del naming también será detallada a través del temario, donde se especificará cuanto puede llegar a afectar en el éxito o fracaso de una marca.

Salidas Laborales

Lanza tu carrera profesional en el mundo de los negocios y marketing, con el temario del máster tendrás la posibilidad de instalarte en cualquier departamento de marketing que tenga la necesidad de un especialista en acciones de branding. Gracias al Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos tendrás la posibilidad de trabajar en negocios que se dediquen al comercio o, por qué no, ofrecerte los conocimientos necesarios para ser tu propio jefe y lanzarte al mundo empresarial de manera autónoma.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos Productos + 5 Créditos ECTS

Módulo 1. **Identidad de marca**

Módulo 2. **Propiedad intelectual: marcas y patentes**

Módulo 3. **Innovación en la empresa**

Módulo 4. **Investigación de mercados y comportamiento del consumidor**

Módulo 5. **Estrategia de inbound marketing**

Módulo 6. **Diseño de la estrategia comercial y plan de ventas**

Módulo 7. **Packaging**

Módulo 8. **Oportunidades de negocio**

Módulo 9. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1. Identidad de marca

Unidad didáctica 1. Identidad corporativa

1. Concepto de identidad corporativa
2. Manual de Identidad Corporativa
3. Elementos de la identidad corporativa

Unidad didáctica 2. El briefing

1. El briefing en un proyecto de identidad visual corporativa

Unidad didáctica 3. Branding

1. ¿Qué es una marca?
2. Personalidad y estructura de la marca
3. La planificación estratégica
4. Valor de la marca: Brand Equity
5. Marcas corporativas y marca producto
6. Modelo de arquitectura de marcas
7. El brand manager como gestor
8. Brand meaning management - identidad de marca 3.0
9. El storytelling
10. Branded content y product placement
11. Personal branding - cómo crear tu propia marca
12. Otras manifestaciones - cool hunting, detección de insight

Módulo 2. Propiedad intelectual: marcas y patentes

Unidad didáctica 1. Marca nacional y nombres comerciales

1. Marco normativo La Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
2. Concepto de marca
3. Clases de marcas
4. Concepto de nombre comercial
5. Prohibiciones absolutas de registro
6. Prohibiciones relativas de registro
7. Marca notoria y marca renombrada
8. Marcas colectivas y de garantía

Unidad didáctica 2. Procedimiento de registro de marcas

1. Examen de admisibilidad y de forma
2. Remisión y publicación de la solicitud
3. Oposiciones de terceros
4. Examen de fondo
5. Suspensión de la solicitud
6. Resolución de la solicitud
7. Revisión de actos en vía administrativa
8. Duración, renovación y modificación

Unidad didáctica 3. Contenido del derecho de marca

1. Derechos del titular de la marca
2. Agotamiento del derecho de marca
3. Limitaciones del derecho de marca
4. Protección provisional

Unidad didáctica 4.

Marcas comunitarias y marcas internacionales

1. Procedimiento de registro
2. Protección de la marca comunitaria
3. Caducidad y nulidad
4. Solicitud marca internacional

Unidad didáctica 5.

Patentes, diseños industriales y modelos de utilidad

1. Requisitos de una patente
2. Clases de patentes
3. Procedimiento de registro de patentes
4. Diseños industriales
5. Modelos de utilidad

Unidad didáctica 6.

Nombres de dominio

1. Clases de nombres de dominio
2. Conflictos en nombres de dominio

Unidad didáctica 7.

Defensa de la propiedad industrial

1. Acciones civiles
2. Indemnización de daños y perjuicios
3. Delitos contra la propiedad industrial

Módulo 3. Innovación en la empresa

Unidad didáctica 1.

La innovación como necesidad

1. La innovación como cromosoma empresarial
2. Objetivos de la estrategia innovadora
3. ¿Qué se considera innovación?
4. Tipos de innovación
5. Fuentes de la innovación

Unidad didáctica 2.

Hacia la empresa innovadora

1. La estrategia hacia la innovación
2. Liderazgo y motivación para la innovación
3. La mentalidad emprendedora
4. La gestión de proyectos
5. El Proceso de I+D+i

Unidad didáctica 3.

Creatividad

1. La creatividad y las ideas
2. Elementos de la creatividad
3. Tipos de creatividad y pensamiento
4. Habilidades creativas

Unidad didáctica 4.

Gestión de la creatividad

1. Desarrollo de las habilidades creativas
2. Barreras emocionales y cognitivas
3. La interrogación conduce a la creación
4. El uso del azar para crear ideas
5. Herramientas para la generación y combinación de ideas

Unidad didáctica 5.

Pensamiento creativo

1. Definición de pensamiento creativo
2. Pensamiento creativo e innovación
3. Principios de la innovación
4. Lateral Thinking

Unidad didáctica 6.

Introducción al design thinking

1. Concepto de Design Thinking
2. Historia y evolución del Design Thinking
3. Áreas de aplicación y potenciales beneficios

Módulo 4.

Investigación de mercados y comportamiento del consumidor

Unidad didáctica 1.

Definición y delimitación del mercado relevante

1. El entorno de las organizaciones
2. El mercado: concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de consumo
4. El mercado industrial
5. El mercado de servicios

Unidad didáctica 2.

La segmentación del mercado

1. Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 3.

Selección de las fuentes de información de mercados

1. Tipología de la información de mercados
2. Descripción y características de los principales sistemas de obtención de información primaria cualitativa
3. Descripción y características de los principales sistemas de obtención de información primaria cuantitativa
4. Fuentes de información secundaria sobre mercados nacionales e internacionales
5. Procedimientos para cumplir los criterios en la selección de las fuentes y datos de información

Unidad didáctica 4.

Investigación de mercados y marketing

1. Los componentes de un sistema de información de marketing
2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

Unidad didáctica 5.

El papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa. Las tendencias actuales en el marketing
4. Marketing y dirección estratégica

Unidad didáctica 6.

Investigación comercial en marketing digital

1. Marketing digital vs. Marketing tradicional
2. Investigación Comercial en Marketing Digital
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de Marketing Digital
5. Marketing Estratégico en Internet

Unidad didáctica 7.

El plan de marketing digital

1. El plan de marketing digital
2. Análisis de la competencia
3. Análisis de la demanda
4. DAFO, la situación actual
5. Objetivos y estrategias del plan de marketing digital
6. Estrategias básicas: segmentación, posicionamiento, competitiva y de crecimiento
7. Posicionamiento e imagen de marca
8. Captación y fidelización de usuarios
9. Integración del plan de marketing digital en la estrategia de marketing en la empresa

Unidad didáctica 8.

Psicología del punto de venta y psicología del consumidor

1. Principios y criterios para la distribución de la superficie de venta
2. La concepción del establecimiento
3. Gestión de recursos humanos en el punto de venta
4. Principales instrumentos de conocimiento del consumidor
5. Comportamiento del consumidor en el punto de venta

Unidad didáctica 9.

Psicología de la compra y psicología del consumidor cliente

1. Factores psicológicos de la compra
2. Psicología del consumidor cliente

Unidad didáctica 10.

Comportamiento del consumidor

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

Unidad didáctica 11.

Engagement con el cliente y análisis del comportamiento de compra

1. El ciclo de vida del cliente
2. El estudio del comportamiento de compra: ciclo de compra y consumo del cliente
3. El momento de la verdad "zeromoment of truth"
4. Estrategias de Fidelización del cliente

Módulo 5.

Estrategia de inbound marketing

Unidad didáctica 1.

Introducción al inbound marketing

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

Unidad didáctica 2.

Fase de atracción

1. Sistema de Gestión de contenidos CSM
2. Los blogs Wordpress
3. Posicionamiento SEO
4. Social Media

Unidad didáctica 3.

Fase de conversión

1. Formularios
2. Call to action
3. Landing Pages

Unidad didáctica 4.

Fase de cierre

1. Marketing Relacional
2. Gestión de relaciones con los clientes CRM
3. Email marketing

Unidad didáctica 5.

Fase de deleite

1. Encuestas
2. Contenido inteligente
3. Monitorización Social

Módulo 6.

Diseño de la estrategia comercial y plan de ventas

Unidad didáctica 1.

Tipologías de ventas

1. Venta directa
2. Venta a distancia
3. Venta multinivel
4. Venta personal
5. Otros tipos de venta

Unidad didáctica 2.

La plataforma comercial relaciones proveedores-clientes

1. Contextualización de las relaciones fabricantes-distribuidores
2. Técnicas de negociación con proveedores
3. Red de proveedores y clientes

Unidad didáctica 3.

Plan de ventas previsión de cuotas y ventas

1. Métodos de previsión y utilidad
2. Análisis geográfico de la zonas de ventas
3. Fijación de objetivos
4. Diferencias entre objetivos y previsiones
5. Cuotas de actividad
6. Cuotas de participación
7. Cuotas económicas y financieras
8. Estacionalidad
9. El plan de ventas

Unidad didáctica 4.

Política de fijación de precios

1. Análisis de la sensibilidad del precio
2. Discriminación de precios
3. Estrategias de precio
4. Políticas de descuento

Unidad didáctica 5.

Fidelización de clientes

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización
2. Conceptos de fidelización
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización de clientes
5. Estructura de un plan de fidelización

Unidad didáctica 6.

Experience customer

1. Cómo monitorizar la experiencia del cliente
2. Métricas de satisfacción y experiencia del cliente
3. Generando valor añadido a cada cliente
4. Neuromarketing

Unidad didáctica 7.

Key account manager

1. El rol del KAM
2. Tipos de estrategias segmentadas por cliente
3. Creación de relaciones duraderas (fidelización)
4. Negociación de grandes cuentas y clientes potenciales

Unidad didáctica 8.

El punto de venta

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Zonas y puntos de venta fríos y calientes
7. Animación

Módulo 7.

Packaging

Unidad didáctica 1.

Introducción al packaging historia y evolución

1. Historia del packaging
2. Evolución del packaging

Unidad didáctica 2.

Packaging: conceptualización

1. Definición de Packaging
2. Consumo Marketing, merchandising y packaging

Unidad didáctica 3.

Funciones del packaging

1. Funciones
2. Función de conservación (hermetismo, transpiración, durabilidad)
3. Función de protección
4. Almacenamiento
5. Transporte
6. Información
7. Exposición (marketing, merchandising)

Unidad didáctica 4.

Estudio de una propuesta

1. Presupuesto previo
2. Breafing operativo
3. Investigación de campo
4. El producto
5. Elementos básicos Embalaje primario, secundario, terciario
6. Orientación al mercado/cliente (mostrador, lineal, expositor)

Unidad didáctica 5.

El proceso de diseño

1. Breafing creativo y funcional
2. Componentes del envase
3. Boceto

Unidad didáctica 6.

Diseño

1. Morfología (posibilidades)
2. Genérico/personalizado
3. Naming/Marca/imagen
4. Componentes visuales
5. Estética, innovación y tendencias
6. Herramientas de diseño Apoyo CAD/CAM/CAE

Unidad didáctica 7.

Proceso de fabricación

1. Elección de materiales
2. Presupuesto
3. Interpretación del encargo y aceptación
4. Sistemas de impresión de envase y embalaje
5. Innovación: tintas térmicas, olores, texturas

Unidad didáctica 8.

Ecodiseño de envases y embalajes

1. Evaluación del impacto ambiental de un envase
2. Criterios de ecodiseño de envases
3. Reducción de peso y volumen
4. Reutilización de materiales reciclados
5. Reutilización de envases
6. Reciclabilidad
7. Productos ecológicos y diseño de sus envases

Unidad didáctica 9.

Legislación

1. Requisitos legales, medioambientales y administrativos
2. Legislación y normativas europeas sobre envase de productos y sus deshechos
3. Ley española sobre envases y residuos de envases en vigor
4. Legislación de envases sectoriales

Módulo 8.

Oportunidades de negocio

Unidad didáctica 1.

Análisis de oportunidades e ideas de empresa

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
4. Análisis de decisiones previas
5. Plan de acción

Unidad didáctica 2.

Planificación económico-financiera previsional de la actividad económica en empresas

1. Características y funciones de los presupuestos
2. El presupuesto financiero
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

Unidad didáctica 3.

Planificación y organización de los recursos en una empresa

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
5. La estructura organizativa de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas

Unidad didáctica 4.

Rentabilidad y viabilidad del negocio o empresa

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

Unidad didáctica 5.

Constitución jurídica de una empresa

1. Clasificación de las empresas
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
4. La elección de la forma jurídica de la empresa
5. Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

Unidad didáctica 6.

Plan de negocio de la empresa

1. Finalidad del Plan de Negocio
2. Previsión y planificación económica
3. La búsqueda de financiación
4. Presentación del plan de negocio y sus fases
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
7. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

Módulo 9. Proyecto fin de máster

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

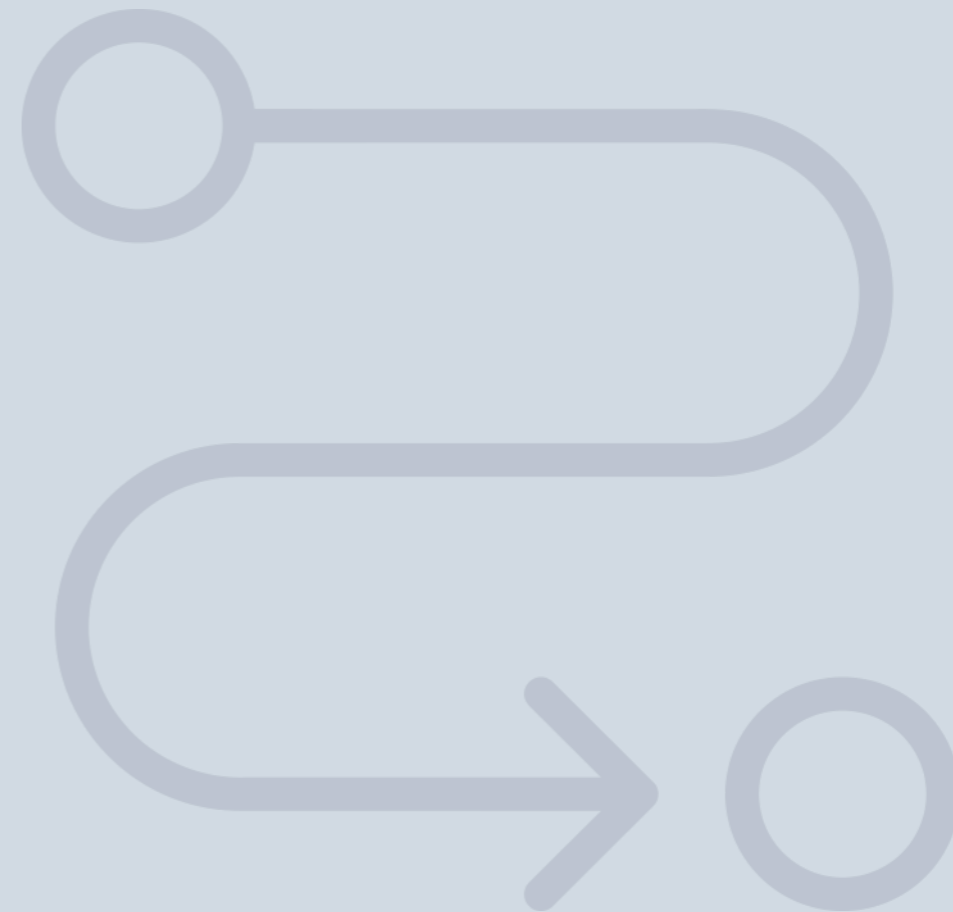
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Branding, Naming y Lanzamiento de Nuevos
Productos + 5 Créditos ECTS

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.