

Máster de Formación Permanente

Comunicación Publicitaria

M C P



Máster de Formación Permanente Comunicación Publicitaria

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 60 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-comunicacion-publicitaria

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competencias

pág. 20

06

Estructura y contenido

pág. 26

07

Metodología

pág. 40

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 48

09

Impacto para tu carrera

pág. 52

10

Beneficios para tu empresa

pág. 56

11

Titulación

pág. 60

01

Bienvenida

La comunicación publicitaria se nutre de todas las otras formas comunicativas existentes para crear productos consumibles de manera efectiva por el público final. Se trata de una herramienta que abarca amplios conocimientos de distintas disciplinas como la psicología que capacitan al profesional en el entendimiento del usuario o consumidor y las posibilidades de efecto del producto o servicio a publicitarle. Por ello, este programa comprende un temario completo y actualizado para habilitar al profesional en la práctica de las labores del sector de la comunicación publicitaria con éxito. Así, aprenderá cómo planificar, redactar, diseñar y difundir mensajes publicitarios en todo tipo de contextos y para todo tipo de públicos, a través de los soportes clásicos y los digitales.



Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria
TECH Universidad Tecnológica



“

Logra el éxito profesional especializándote en Comunicación Publicitaria con este Máster de Formación Permanente que TECH ha diseñado para ti”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000.

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000. posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

Este programa está diseñado para que el alumno afiance sus capacidades de liderazgo en el ámbito de la comunicación publicitaria, desarrollando nuevas competencias y potenciando sus habilidades para un crecimiento académico y profesional en un entorno que requiere un perfil analítico y persuasivo con aptitudes de liderazgo, que sepa defender los intereses de la marca cuya comunicación gestiona sabiendo entender al público con el que interactúa y el producto o servicio que vende. De esta manera, tras la realización del programa, el profesional será capaz de tomar decisiones acertadas con un enfoque global, desde una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Aprende a reconocer los elementos, las formas y los procesos de los lenguajes publicitarios y de otras formas de comunicación persuasiva que te catapulten hacia el éxito”

**TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabajan conjuntamente para conseguirlos**

El Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria capacitará al alumno para:

01

Adquirir los conocimientos necesarios para realizar una adecuada comunicación en todos los ámbitos, canales y redes, utilizando los lenguajes adecuados a cada estilo comunicativo

04

Capacitar al alumno para relacionar la publicidad y las relaciones públicas de manera coherente con otras ciencias sociales y humanas

02

Ser capaz de entender los conceptos básicos y los modelos teóricos de la comunicación humana, sus elementos y sus características, así como el papel que ésta desempeña en los procesos psicológicos de la publicidad y de las relaciones públicas

03

Tener la capacidad para contextualizar adecuadamente los sistemas de medios de comunicación y en particular la estructura mundial de la comunicación

05

Saber aplicar los procesos creativos al ámbito de la comunicación, en especial al área de la publicidad y las relaciones públicas



06

Reconocer los elementos, formas y procesos de los lenguajes publicitarios y de otras formas de comunicación persuasiva

08

Saber utilizar las tecnologías y técnicas informativas y comunicativas, en los distintos medios o sistemas mediáticos combinados e interactivos

09

Saber analizar los elementos que componen el mensaje publicitario: elementos gráficos, elementos audiovisuales y elementos musicales y sonoros

07

Identificar los perfiles profesionales del publicitario y del profesional de las relaciones públicas, así como las principales habilidades que se le exigen en el desempeño de su ejercicio profesional

10

Asumir el rol creativo de redactor dentro de una agencia de publicidad o de un departamento de publicidad de una empresa o institución



11

Comprender la naturaleza y potencialidad comunicativa de las imágenes y del diseño gráfico

12

Conocer el proceso creativo publicitario

13

Capacitar al alumno para desenvolverse como un profesional de la publicidad y las relaciones públicas con sujeción a las normas jurídicas y deontológicas de la profesión

14

Saber relacionar la publicidad y las relaciones públicas de manera coherente con otras ciencias sociales y humanas



15

Entender la importancia de las redes sociales y el *e-mobile* como apoyo y revolución comercial y utilizar dichas herramientas para la consecución de objetivos publicitarios y de relaciones públicas

16

Comprender los principales debates y acontecimientos mediáticos derivados de la coyuntura actual y cómo se gestan y difunden según las estrategias comunicativas y los intereses de todo tipo

17

Identificar los métodos y problemas de las diferentes ramas de la investigación en el ámbito de las ciencias de la comunicación

18

Conocer el alcance y los límites del derecho de la publicidad



05

Competencias

A lo largo de este programa el alumno desarrollará las capacidades para entender las bases de la comunicación publicitaria y sus fundamentos para aplicarlos tanto en el entorno digital y tradicional, ideando estrategias comunicativas creativas y persuasivas. De esta manera, dominará el entorno global de distintas marcas, adquiriendo las habilidades necesarias para el ejercicio profesional de la comunicación digital sabiendo gestionar las crisis que puedan darse, gracias a los conocimientos adquiridos a lo largo del curso.





“

Cursa este Máster de Formación Permanente y aprenderás a desarrollar la identidad corporativa para una organización de una manera única”

01

Adquirir las habilidades necesarias para el ejercicio profesional de la comunicación publicitaria con el conocimiento de todos los factores necesarios para realizarlo con calidad y solvencia

02

Describir características y fundamentos de la comunicación

03

Conocer la comunicación social humana como ciencia social

04

Saber usar las diferentes plataformas de comunicación online



05

Desarrollar un plan de creación de la identidad corporativa

06

Crear una comunicación en el entorno digital

07

Utilizar mecanismos psicológicos presentes en la comunicación

08

Utilizar el lenguaje publicitario



09

Aplicar técnicas creativas en la comunicación

10

Redactar textos publicitarios

11

Realizar la dirección de arte en contextos publicitarios





12

Desarrollar una identidad corporativa para una organización

13

Reconocer los flujos de la opinión pública y la capacidad de ejercer fuerza sobre ellos

14

Llevar a cabo *community management* eficientes

06

Estructura y contenido

El Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria comprende un completo programa estructurado en diez módulos, cuyo contenido ha sido elaborado por expertos del sector de manera que el alumno se adentra en todos los conceptos del lenguaje publicitario en la actualidad, conociendo a fondo el funcionamiento del poder de las distintas vías de comunicación de las que se vale. De esta manera, el profesional dominará todos los aspectos que estructuran la comunicación, a través de un contenido de calidad para que su perfil desmarque en un entorno competitivo.



“

Dominarás los mecanismos psicológicos presentes en la comunicación y un lenguaje publicitario acorde a la línea corporativa”

Plan de estudios

El Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que prepara al alumno para dominar la estructura de la comunicación enfocada hacia el ámbito publicitario.

El contenido del Máster de Formación Permanente está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones del alumno con un mayor rigor en entornos inciertos, afrontando los retos empresariales que puedan presentarse en el ámbito comunicativo del que se vale la publicidad para posicionar un producto, servicio o empresa.

Así, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio, que posicionarán el perfil del profesional.

De esta manera, el Máster de Formación Permanente se centra en la estructura de la comunicación, en especial su psicología y creatividad, así como las claves del lenguaje publicitario y el derecho en publicidad, de manera que el profesional no sobrepase los límites existentes. Un plan de estudios diseñado para especializar a profesionales del entorno de empresariales y orientales hacia este sector desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Por todo ello, este programa está pensado para el alumno, enfocado hacia su mejora profesional que le prepara para alcanzar la excelencia en un ámbito digital que es persuasivo, con un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que le otorgarán las competencias para llevar desarrollarse en este entorno con éxito.

Este Máster de Formación Permanente se desarrolla a lo largo de 7 meses y se divide en 10 módulos:

Módulo 1	Estructura de la comunicación
Módulo 2	Introducción a la psicología de la comunicación
Módulo 3	Lenguaje publicitario
Módulo 4	Creatividad en comunicación
Módulo 5	Creatividad publicitaria I: redacción
Módulo 6	Creatividad publicitaria II: dirección de arte
Módulo 7	Identidad corporativa
Módulo 8	Opinión pública
Módulo 9	Redes sociales y <i>Community Management</i>
Módulo 10	Derecho de la publicidad

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria de manera totalmente online. Durante los 7 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.



Módulo 1. Estructura de la Comunicación

1.1. Teoría, concepto y método de la estructura de la comunicación

- 1.1.1. Autonomía de la disciplina y relaciones con otras materias
- 1.1.2. El método estructuralista
- 1.1.3. Definición y objeto de la «estructura de la comunicación»
- 1.1.4. Guía para el análisis de la estructura de la comunicación

1.2. Nuevo Orden Internacional de la Comunicación

- 1.2.1. Control y propiedad de la comunicación
- 1.2.2. Comercialización de la comunicación
- 1.2.3. Dimensión cultural de la comunicación

1.3. Grandes agencias informativas

- 1.3.1. Qué es una agencia informativa
- 1.3.2. Información y noticias. Importancia del periodista
- 1.3.3. Antes de internet, las grandes desconocidas
- 1.3.4. Un mapa globalizado. De lo local a lo transnacional
- 1.3.5. Las agencias de noticias se ven gracias a internet
- 1.3.6. Las grandes agencias mundiales

1.4. La industria publicitaria y su relación con el sistema de medios

- 1.4.1. Industria publicitaria, industrias de la conciencia
- 1.4.2. La necesidad de la publicidad para los medios de comunicación
- 1.4.3. Estructura de la industria publicitaria
- 1.4.4. Los medios y su relación con la industria de la publicidad
- 1.4.5. Regulación y ética publicitarias

1.5. Cine y mercado de la cultura y el ocio

- 1.5.1. Introducción
- 1.5.2. La compleja naturaleza del cine
- 1.5.3. El origen de la industria
- 1.5.4. Hollywood, la capital mundial del cine
- 1.5.5. El poder de Hollywood
- 1.5.6. De los Óscar del Hollywood dorado al photocall de las nuevas plataformas
- 1.5.7. Las nuevas pantallas

1.6. Poder político y medios de comunicación

- 1.6.1. Influencia de los medios de comunicación en la formación de la sociedad
- 1.6.2. Medios de comunicación y poder político
- 1.6.3. Manipulación y poder (político)

1.7. Concentración de medios y políticas de comunicación

- 1.7.1. Planteamiento teórico sobre los procesos de crecimiento externo
- 1.7.2. Competencia y políticas de comunicación en la Unión Europea

1.8. Estructura de la Comunicación en España

- 1.8.1. El sector de la comunicación en el marco de la actividad económica de España
- 1.8.2. El mercado de la comunicación
- 1.8.3. La comunicación en el sistema productivo español: entre la competencia perfecta y el oligopolio
- 1.8.4. El sector público y el sector privado de la comunicación en España
- 1.8.5. Principales sectores mediáticos en el mercado español de la información
- 1.8.6. Estructura de la televisión en España
- 1.8.7. La radio en España
- 1.8.8. Prensa escrita y digital
- 1.8.9. Los grupos de comunicación y los suplementos
- 1.8.10. El ocaso de la prensa gratuita y la emergente prensa digital

1.9. Estructura de la comunicación en Hispanoamérica.

- 1.9.1. Introducción
- 1.9.2. Aproximación histórica
- 1.9.3. Bipolaridad del sistema de medios hispanoamericano
- 1.9.4. Medios hispanos en Estados Unidos

1.10. Una prospectiva de la estructura de la comunicación y el periodismo

- 1.10.1. La digitalización y la nueva estructura de medios
- 1.10.2. La estructura de la comunicación en los países democráticos

Módulo 2. Introducción a la psicología de la comunicación

2.1. Historia de la psicología

- 2.1.1. Comenzamos con el estudio de la psicología
- 2.1.2. La ciencia en evolución. Cambios históricos y paradigmáticos
- 2.1.3. Paradigmas y etapas en la psicología
- 2.1.4. La ciencia cognitiva

2.2. Introducción a la psicología social

- 2.2.1. Comenzando con el estudio de la psicología social: la influencia
- 2.2.2. Empatía, altruismo y conducta de ayuda

2.3. Cognición social: el procesamiento de la información social

- 2.3.1. Pensar y conocer, necesidades vitales
- 2.3.2. La cognición social
- 2.3.3. Organizando la información
- 2.3.4. El pensamiento: prototípico o categorial
- 2.3.5. Los errores que cometemos al pensar: los sesgos inferenciales
- 2.3.6. El procesamiento automático de la información

2.4. Psicología de la personalidad

- 2.4.1. ¿Qué es el yo? Identidad y personalidad
- 2.4.2. La autoconciencia
- 2.4.3. La autoestima
- 2.4.4. El autoconocimiento
- 2.4.5. Variables interpersonales en la configuración de la personalidad
- 2.4.6. Variables macrosociales en la configuración de la personalidad

2.5. Las emociones

- 2.5.1. ¿De qué hablamos cuando nos emocionamos?
- 2.5.2. La naturaleza de las emociones
- 2.5.3. Emociones y personalidad
- 2.5.4. Desde otra perspectiva. Las emociones sociales

2.6. Psicología de la comunicación. Persuasión y cambio de actitudes

- 2.6.1. Introducción a la psicología de la comunicación
- 2.6.2. Las actitudes
- 2.6.3. Modelos históricos en el estudio de la comunicación persuasiva
- 2.6.4. El modelo de probabilidad de elaboración (ELM)
- 2.6.5. Los procesos de comunicación a través de los medios

2.7. El emisor

- 2.7.1. La fuente de la comunicación persuasiva
- 2.7.2. Características de la fuente. La credibilidad
- 2.7.3. Características de la fuente. El atractivo
- 2.7.4. Características del emisor. El poder
- 2.7.5. Procesos en la comunicación persuasiva. Mecanismos basados en la cognición primaria

2.8. El mensaje

- 2.8.1. Comenzamos estudiando la composición del mensaje
- 2.8.2. Tipos de mensajes: mensajes racionales frente a mensajes emocionales
- 2.8.3. Mensajes emocionales y comunicación: mensajes inductores de miedo
- 2.8.4. Mensajes racionales y comunicación

2.9. El receptor

- 2.9.1. El papel del receptor según el Modelo de Probabilidad de Elaboración
- 2.9.2. Necesidades y motivos del receptor: su incidencia para el cambio de actitudes

2.10. Nuevas perspectivas en el estudio de la comunicación

- 2.10.1. El procesamiento no consciente de la información. Los procesos automáticos
- 2.10.2. La medición de los procesos automáticos en la comunicación
- 2.10.3. Primeros pasos en los nuevos paradigmas
- 2.10.4. Las teorías de sistemas de procesamiento duales

Módulo 3. Lenguaje publicitario

3.1. Pensar y redactar: definición

- 3.1.1. Definición de redacción publicitaria
- 3.1.2. Antecedentes históricos de la redacción publicitaria y fases de profesionalización

3.2. Redacción publicitaria y creatividad

- 3.2.1. Condicionantes de la redacción publicitaria
- 3.2.2. Competencia lingüística
- 3.2.3. Funciones del redactor publicitario
 - 3.2.3.1. Definición de las funciones del redactor publicitario

3.3. El principio de coherencia y conceptualización de campaña

- 3.3.1. El principio de unidad de campaña
- 3.3.2. El equipo creativo
- 3.3.3. El proceso de conceptualización: la creatividad oculta
 - 3.3.4. Qué es un concepto
 - 3.3.5. Aplicaciones del proceso de conceptualización
- 3.3.6. El concepto publicitario
- 3.3.7. Utilidad y ventajas del concepto publicitario

3.4. Publicidad y retórica

- 3.4.1. Redacción publicitaria y retórica
- 3.4.2. Ubicación de la retórica
- 3.4.3. Las fases de la retórica
 - 3.4.3.1. El discurso publicitario y los discursos retóricos clásicos
 - 3.4.3.2. Los *Topoi* y la *Reason Why* como argumentación

3.5. Fundamentos y características de la redacción publicitaria

- 3.5.1. La corrección
- 3.5.2. La adaptación
- 3.5.3. La eficacia
- 3.5.4. Características de la redacción publicitaria
- 3.5.5. Morfológicas: la nominalización
- 3.5.6. Sintácticas: la desestructuración
- 3.5.7. Gráficas: la puntuación enfática

3.6. Estrategias de la argumentación

- 3.6.1. La descripción
- 3.6.2. El entimema
- 3.6.3. La narración
- 3.6.4. La intertextualidad

3.7. Estilos y eslogan en la redacción publicitaria

- 3.7.1. La longitud de la frase
- 3.7.2. Los estilos
- 3.7.3. El eslogan
 - 3.7.4. Una frase de origen bélico
 - 3.7.5. Las características del eslogan
 - 3.7.6. La elocución del eslogan
 - 3.7.7. Las formas del eslogan
 - 3.7.8. Las funciones del eslogan

3.8. Principios de la redacción publicitaria aplicada y el binomio *Reason Why+USP*

- 3.8.1. Rigor, claridad, precisión
- 3.8.2. Síntesis y simplicidad
- 3.8.3. Condicionantes del texto publicitario
- 3.8.4. Aplicación del binomio *Reason Why + USP*

3.9. Redacción publicitaria en medios convencionales y no convencionales

- 3.9.1. La división *above-the-line/below-the-line*
- 3.9.2. Integración: superando la polémica *atl- btl*
- 3.9.3. Redacción publicitaria en televisión
- 3.9.4. Redacción publicitaria en radio
- 3.9.5. Redacción publicitaria en prensa
- 3.9.6. Redacción publicitaria en medio exterior
- 3.9.7. Redacción publicitaria en medios no convencionales
- 3.9.8. Redacción publicitaria en Marketing directo
- 3.9.9. Redacción publicitaria en medios interactivos

3.10. Criterios para la evaluación de un texto publicitario y otros casos de redacción

- 3.10.1. Modelos clásicos de análisis publicitario
- 3.10.2. Impacto y relevancia
- 3.10.3. El *Checklist* del redactor
- 3.10.4. Traducción y adaptación de textos publicitarios
- 3.10.5. Nuevas tecnologías, nuevos lenguajes
- 3.10.6. Redactar en la web 2.0.
- 3.10.7. *Naming*, publicidad de guerrilla y otros casos de redacción publicitaria

Módulo 4. Creatividad en comunicación

4.1. Crear es pensar

- 4.1.1. El arte de pensar
- 4.1.2. Pensamiento creador y creatividad
- 4.1.3. Pensamiento y cerebro
- 4.1.4. Las líneas de investigación de la creatividad: sistematización

4.2. Naturaleza del proceso creativo

- 4.2.1. Naturaleza de la creatividad
- 4.2.2. La noción de creatividad: creación y creatividad
- 4.2.3. La creación de ideas al servicio de una comunicación persuasiva
- 4.2.4. Naturaleza del proceso creativo en publicidad

4.3. La invención

- 4.3.1. Evolución y análisis histórico del proceso de creación
- 4.3.2. Naturaleza del canon clásico de la *Invention*
- 4.3.3. La visión clásica de la inspiración en el origen de las ideas
- 4.3.4. Invención, inspiración, persuasión

4.4. Retórica y comunicación persuasiva

- 4.4.1. Retórica y publicidad
- 4.4.2. Las partes retóricas de la comunicación persuasiva
- 4.4.3. Figuras retóricas
- 4.4.4. Leyes y funciones retóricas del lenguaje publicitario

4.5. Comportamiento y personalidad creativa

- 4.5.1. La creatividad como característica personal, como producto y como proceso
- 4.5.2. Comportamiento creativo y motivación
- 4.5.3. Percepción y pensamiento creador
- 4.5.4. Elementos de la creatividad

4.6. Aptitudes y capacidades creativas

- 4.6.1. Sistemas de pensamiento y modelos de inteligencia creativa
- 4.6.2. Modelo tridimensional de estructura del intelecto según Guilford
- 4.6.3. Interacción entre factores y capacidades del intelecto
- 4.6.4. Aptitudes para la creación
- 4.6.5. Capacidades creativas

4.7. Las fases del proceso creativo

- 4.7.1. La creatividad como proceso
- 4.7.2. Las fases del proceso creativo
- 4.7.3. Las fases del proceso creativo en publicidad

4.8. La solución de problemas

- 4.8.1. La creatividad y la solución de problemas
- 4.8.2. Bloqueos perceptivos y bloqueos emocionales
- 4.8.3. Metodología de la invención: programas y métodos creativos

4.9. Los métodos del pensamiento creador

- 4.9.1. El *brainstorming* como modelo de creación de ideas
- 4.9.2. Pensamiento vertical y pensamiento lateral

4.10. Creatividad y comunicación publicitaria

- 4.10.1. El proceso de creación como producto específico de la comunicación publicitaria
- 4.10.2. Naturaleza del proceso creativo en publicidad: creatividad y proceso de creación publicitaria
- 4.10.3. Principios metodológicos y efectos de la creación publicitaria
- 4.10.4. La creación publicitaria: del problema a la solución
- 4.10.5. Creatividad y comunicación persuasiva

Módulo 5. Creatividad Publicitaria I: Redacción Publicitaria

5.1. Concepto de redacción

5.1.1. Redacción y escritura

5.2. Fundamentos de la redacción publicitaria

5.2.1. La corrección
5.2.2. La adaptación
5.2.3. La eficacia

5.3. Características de la redacción publicitaria

5.3.1. La nominalización
5.3.2. La desestructuración

5.4. El texto y la imagen

5.4.1. Del texto a la imagen
5.4.2. Funciones del texto
5.4.3. Funciones de la imagen
5.4.4. Relaciones entre el texto y la imagen

5.5. La marca y el eslogan

5.5.1. La marca
5.5.2. Características de la marca
5.5.3. El eslogan

5.6. Publicidad en prensa: el anuncio de gran formato

5.6.1. Diarios y revistas
5.6.2. Superestructura
5.6.3. Características formales
5.6.4. Características redaccionales

5.7. Publicidad en prensa: otros formatos

5.7.1. Los anuncios por palabras
5.7.2. Superestructura
5.7.3. El reclamo
5.7.4. Superestructura

5.8. Publicidad exterior

5.8.1. Formatos
5.8.2. Características formales
5.8.3. Características redaccionales

5.9. Publicidad radiofónica

5.9.1. El lenguaje radiofónico
5.9.2. La cuña radiofónica
5.9.3. Superestructura
5.9.4. Tipos de cuñas
5.9.5. Características formales

5.10. Publicidad audiovisual

5.10.1. La imagen
5.10.2. El texto
5.10.3. La música y los efectos de sonido
5.10.4. Formatos publicitarios
5.10.5. El guion
5.10.6. El story-board

Módulo 6. Creatividad en comunicación**6.1. Sujetos y objeto del diseño gráfico publicitario**

- 6.1.1. Perfiles profesionales vinculados
- 6.1.2. Contexto académico y competencias
- 6.1.3. Anunciante y agencia
- 6.1.4. Dirección creativa e idea creativa
- 6.1.5. Dirección de arte e idea formal

6.2. La función del director de arte

- 6.2.1. Qué es la dirección de arte
- 6.2.2. Cómo funciona la dirección de arte
- 6.2.3. El equipo creativo
- 6.2.4. La función del director de arte

6.3. Fundamentación del diseño gráfico publicitario

- 6.3.1. Conceptos de diseño y estándar de diseño
- 6.3.2. Tendencias y estilos
- 6.3.3. Pensamiento, proceso y gestión de diseño
- 6.3.4. Metáfora científica

6.4. Metodología de la gráfica publicitaria

- 6.4.1. Creatividad gráficas
- 6.4.2. Procesos de diseño

6.5. Estrategia gráfica

- 6.5.1. Aprehensión formal
- 6.5.2. Mensaje gráfico

6.6. Arquitectura gráfica

- 6.6.1. Tipometría
- 6.6.2. Espacios gráficos
- 6.6.3. Retícula
- 6.6.4. Normas de paginación

6.7. Artes finales

- 6.7.1. Procesos y sistemas

6.8. Creación de soportes gráficos publicitarios

- 6.8.1. Publigráfica
- 6.8.2. Imagen visual organizacional (IVO)
- 6.8.3. Anuncios gráficos publicitarios
- 6.8.4. Packaging
- 6.8.5. Páginas web

6.9. Fundamentos de la edición de vídeo**6.10. Herramientas de la edición de vídeo**

Módulo 7. Identidad Corporativa

7.1. La importancia de la imagen en las empresas

- 7.1.1. ¿Qué es la imagen corporativa?
- 7.1.2. Diferencias entre identidad e imagen corporativa
- 7.1.3. ¿Dónde se puede manifestar la imagen corporativa?
- 7.1.4. Situaciones de cambio de la imagen corporativas ¿Por qué conseguir una buena imagen corporativa?

7.2. Las técnicas de investigación en Imagen Corporativa

- 7.2.1. Introducción
- 7.2.2. El estudio de la imagen de la empresa
- 7.2.3. Técnicas de investigación de la imagen corporativa
- 7.2.4. Las técnicas cualitativas de estudio de la imagen
- 7.2.5. Tipos de técnicas cuantitativas

7.3. Auditoría y estrategia de imagen

- 7.3.1. Qué es la auditoría de imagen
- 7.3.2. Pautas
- 7.3.3. Metodología de la auditoría
- 7.3.4. Planificación estratégica

7.4. Cultura corporativa

- 7.4.1. ¿Qué es la cultura corporativa?
- 7.4.2. Factores que intervienen en la cultura corporativa
- 7.4.3. Funciones de la cultura corporativa
- 7.4.4. Tipos de cultura corporativa

7.5. Responsabilidad Social Corporativa y Reputación Corporativa

- 7.5.1. RSC: concepto y aplicación de la empresa
- 7.5.2. Directrices para integrar la RSC en las empresas
- 7.5.3. La comunicación de la RSC
- 7.5.4. Reputación corporativa

7.6. Ejemplos de las identidades corporativas más relevantes internacionales

7.7. Imagen y posicionamiento de marcas

- 7.7.1. Los orígenes de las marcas
- 7.7.2. ¿Qué es una marca?
- 7.7.3. La necesidad de construir una marca
- 7.7.4. Imagen y posicionamiento de las marcas
- 7.7.5. El valor de las marcas

7.8. Gestión de la imagen a través de la Comunicación de Crisis

- 7.8.1. Plan estratégico de comunicación
- 7.8.2. Cuando todo sale mal: comunicación de crisis
- 7.8.3. Casos

7.9. La influencia de las promociones en la Imagen Corporativa

- 7.9.1. El nuevo panorama del sector publicitario
- 7.9.2. El marketing promocional
- 7.9.3. Características
- 7.9.4. Peligros
- 7.9.5. Tipos y técnicas promocionales

7.10. La distribución y la imagen del punto de venta

- 7.10.1. Los principales protagonistas de la distribución comercial en España
- 7.10.2. La imagen de las empresas de distribución comercial a través del posicionamiento
- 7.10.3. A través de su nombre y logotipo

Módulo 8. Opinión Pública**8.1. El concepto de opinión pública**

- 8.1.1. Introducción
- 8.1.2. La opinión pública como fenómeno individual y colectivo
- 8.1.3. La opinión pública como fenómeno racional y como forma de control social
- 8.1.4. Fases del crecimiento de la opinión pública como disciplina
- 8.1.5. El siglo XX: el siglo de la opinión pública
- 8.1.6. Principales preocupaciones de la opinión pública que la mantienen como disciplina

8.2. Marco teórico de la opinión pública

- 8.2.1. Principales orientaciones y perspectivas de la disciplina de la opinión pública durante el siglo XX
- 8.2.2. Autores del siglo XX: Robert E. Park y la concepción espacial de la opinión pública
- 8.2.3. Walter Lippmann: la opinión pública sesgada
- 8.2.4. Jürgen Habermas: la perspectiva político-valorativa
- 8.2.5. Niklas Luhmann: la opinión pública como modalidad comunicativa

8.3. Psicología social y opinión pública

- 8.3.1. Introducción: características psicossociológicas y opinión pública
- 8.3.2. Variables psicossociales en la relación de los entes persuasivos con sus públicos
- 8.3.3. La adaptación de la opinión pública a los mensajes persuasivos: el conformismo

8.4. Modelos de influencia mediática

- 8.4.1. Tipos de «efectos» de los medios de comunicación
- 8.4.2. La investigación de los efectos de los medios
- 8.4.3. El regreso al poder de los medios (modelos a partir de 1970)

8.5. Opinión pública y comunicación política

- 8.5.1. Introducción: opinión pública y comunicación política
- 8.5.2. La comunicación política electoral. La propaganda
- 8.5.3. La comunicación política de los Gobiernos

8.6. Opinión pública y elecciones

- 8.6.1. ¿Influyen las campañas electorales en la opinión pública?
- 8.6.2. El efecto de los medios en campaña electoral como refuerzo de las opiniones ya existentes: la teoría de la exposición selectiva
- 8.6.3. Los efectos bandwagon y underdog
- 8.6.4. La percepción de la influencia de los medios sobre los demás: el efecto de la tercera persona
- 6.5. La influencia de los debates electorales y de los anuncios en televisión

8.7. Gobierno y opinión pública

- 8.7.1. Introducción
- 8.7.2. Los representantes y sus representados
- 8.7.3. Los partidos políticos y la opinión pública
- 8.7.4. Las políticas públicas como expresión de la acción de gobierno

8.8. La intermediación política de la prensa

- 8.8.1. Introducción
- 8.8.2. Los periodistas como intermediadores políticos
- 8.8.3. Disfunciones de la intermediación periodística
- 8.8.4. La confianza en los periodistas como intermediadores

8.9. Esfera pública y modelos emergentes de democracia

- 8.9.1. Introducción: la esfera pública democrática
- 8.9.2. La esfera pública en la sociedad de la información
- 8.9.3. Modelos emergentes de democracia

8.10. Métodos y técnicas de investigación de la opinión pública

- 8.10.1. Introducción
- 8.10.2. Las encuestas de opinión
- 8.10.3. El análisis de contenido cuantitativo
- 8.10.4. La entrevista en profundidad
- 8.10.5. Los grupos de discusión

Módulo 9. Redes sociales y Community Management

9.1. Introducción y tipología de redes sociales

- 9.1.1. Los medios sociales frente a los medios tradicionales
- 9.1.2. ¿Qué es una red social?
- 9.1.3. Evolución de las redes sociales en internet
- 9.1.4. Las redes sociales en la actualidad
- 9.1.5. Características de las redes sociales en internet
- 9.1.6. Tipología de redes sociales

9.2. Funciones del Community Manager

- 9.2.1. La figura del Community Manager y su función en la empresa
- 9.2.2. Guía del Community Manager
- 9.2.3. El perfil del Community Manager

9.3. Las redes sociales dentro de la estructura de la empresa

- 9.3.1. La importancia de las redes sociales en la empresa
- 9.3.2. Los distintos perfiles que trabajan las redes sociales
- 9.3.3. ¿Cómo elegir la mejor estructura para la gestión de las redes sociales?
- 9.3.4. La atención al cliente en las redes sociales
- 9.3.8. Relación del equipo de social media con otros departamentos en la empresa

9.4. Introducción al marketing digital

- 9.4.1. Internet: el marketing se hace infinito
- 9.4.2. Objetivos del marketing en Internet
- 9.4.3. Conceptos claves en Internet
- 9.4.4. Marketing operativo en la red
- 9.4.5. Posicionamiento en buscadores
- 9.4.6. Las redes sociales
- 9.4.7. Community Manager
- 9.4.8. El e-commerce

9.5. Plan estratégico de redes sociales y social media plan

- 9.5.1. La importancia de contar con un plan de redes sociales alineado con el plan estratégico de la empresa
- 9.5.2. El análisis previo
- 9.5.3. Objetivos
- 9.5.4. Estrategia
- 9.5.5. Acciones
- 9.5.6. Presupuesto
- 9.5.7. Calendario
- 9.5.8. Plan de contingencia

9.6. La reputación online

9.7. Principales redes sociales I

- 9.7.1. Facebook: incrementar la presencia de nuestra marca
 - 9.7.1.1. Introducción: ¿qué es Facebook y cómo nos puede ayudar?
 - 9.7.1.2. Principales elementos en el ámbito profesional
 - 9.7.1.3. Promoción de contenidos
 - 9.7.1.4. Analítica
- 9.7.2. Twitter: 140 caracteres para lograr los objetivos
 - 9.7.2.1. Introducción: ¿qué es Twitter y cómo nos puede ayudar?
 - 9.7.2.2. Principales elementos
 - 9.7.2.3. Promoción de contenidos.
 - 9.7.2.4. Analítica
- 9.7.3. LinkedIn. La red social profesional por excelencia
 - 9.7.3.1. Introducción: ¿qué es LinkedIn y cómo nos puede ayudar?
 - 9.7.3.2. Principales elementos
 - 9.7.3.3. Promoción de contenidos

9.8. Principales redes sociales II

- 9.8.1. YouTube: el segundo buscador más importante de internet
- 9.8.2. Principales elementos
- 9.8.3. La publicidad
- 9.8.4. YouTube Analytics
- 9.8.5. Casos de éxito
- 9.8.6. Instagram y Pinterest. El poder de la imagen
- 9.8.7. Instagram
- 9.8.8. Casos de éxito
- 9.8.9. Pinterest

9.9. Blogs y la marca personal

- 9.9.1. Definición
- 9.9.2. Tipologías

9.10. Herramientas para el community manager

- 9.10.1. Monitorización y programación. Hootsuite
- 9.10.2. Herramientas específicas para cada red social
- 9.10.3. Herramientas para la escucha activa
- 9.10.4. Herramientas acortadoras de URL
- 9.10.5. Herramientas para la generación de contenido

Módulo 10. Derecho de la Publicidad**10.1. Nociones básicas del derecho de la publicidad**

- 10.1.1. Concepto y surgimiento del derecho de la publicidad
- 10.1.2. Sujetos de la relación publicitaria
- 10.1.3. Los derechos de la personalidad
- 10.1.4. Obra publicitaria, propiedad intelectual e industrial
- 10.1.5. Otras formas de protección de la obra publicitaria

10.2. Las fuentes del derecho de la publicidad

- 10.2.1. Ordenamiento jurídico y normas
- 10.2.2. Fuentes del derecho de la publicidad
- 10.2.3. Límites a la eficacia de las normas

10.3. Publicidad ilícita

- 10.3.1. Publicidad contraria a la Constitución española
- 10.3.2. Publicidad de menores
- 10.3.3. Publicidad subliminal
- 10.3.4. Publicidad contraria a la normativa específica
- 10.3.5. Delito publicitario

10.4. La publicidad desleal

- 10.4.1. Publicidad engañosa
- 10.4.2. Publicidad desleal
- 10.4.3. Publicidad encubierta
- 10.4.3. Publicidad agresiva
- 10.4.4. Publicidad comparativa

10.5. Los contratos publicitarios

- 10.5.1. Régimen jurídico
- 10.5.2. Nacimiento del contrato
- 10.5.3. Ineficacia
- 10.5.4. Incumplimiento
- 10.5.5. Disposiciones comunes específicas de los contratos publicitarios

10.6. El contrato de creación publicitaria

- 10.6.1. Concepto
- 10.6.2. Caracteres
- 10.6.3. Contenido
- 10.6.4. Incumplimiento
- 10.6.5. Extinción

10.7. El contrato de difusión publicitaria

- 10.7.1. Concepto
- 10.7.2. Caracteres
- 10.7.3. Contenido
- 10.7.4. Incumplimiento
- 10.7.5. Extinción

10.8. El contrato de patrocinio.

- 10.8.1. Concepto
- 10.8.2. Caracteres
- 10.8.3. Contenido
- 10.8.4. Incumplimiento
- 10.8.5. Extinción

10.9. Deontología publicitaria y autorregulación

- 10.9.1. Deontología publicitaria: Concepto, objetivo y valor de los códigos de conducta
- 10.9.2. Autocontrol

10.10. La importancia de la publicidad y la necesidad de su regulación

- 10.10.1. La alternativa de la autorregulación
- 10.10.2. Beneficios y ventajas de la autorregulación
- 10.10.3. La actualidad de la autoregulación

07

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



08

Perfil de nuestros alumnos

Este Máster de Formación Permanente está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las siguientes titulaciones en el campo de las Ciencias Sociales y Jurídicas, Administrativas y Económicas, así como aquellos licenciados o graduados de otras ramas afines con experiencia en este sector, que quieran profundizar y actualizarse en el ámbito de la comunicación publicitaria.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Máster de Formación Permanente los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en un campo afín.





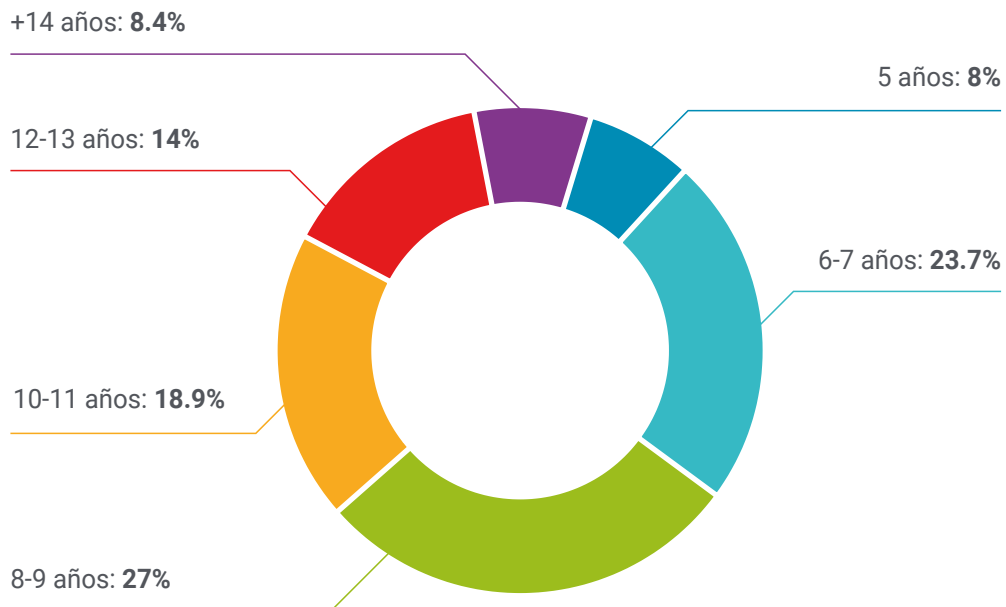
“

Enfoca tu futuro laboral en el mundo de la publicidad titulándote con TECH y asegúrate el triunfo profesional”

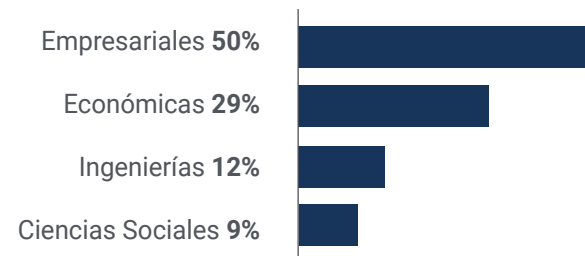
Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



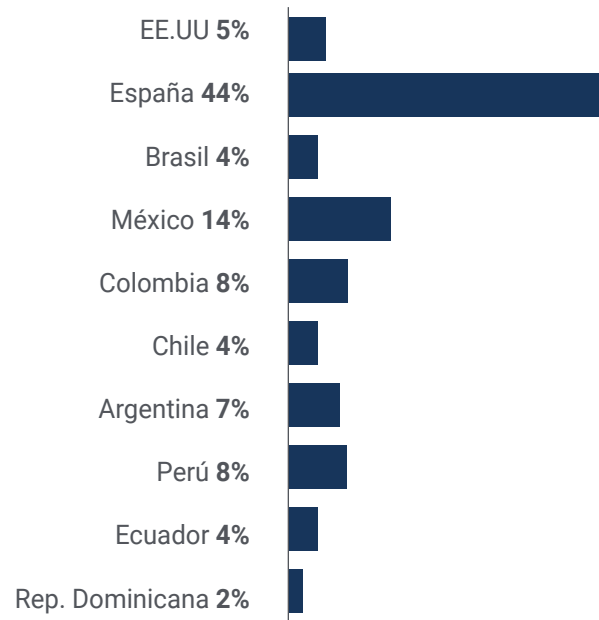
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Servando Almazán

Publicista Junior

“Entrar en el mundo de la publicidad y triunfar con ideas frescas y estrategias potentes no es fácil. Este programa me ha dado varias claves para triunfar en mis proyectos, logrando posicionar marcas nuevas a través de sus redes sociales, algo que no es nada fácil por la competitividad que hay en el sector”

10

Impacto para tu carrera

La Universidad de TECH es consciente de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y personal por parte del alumno. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente, de manera que la inserción laboral, el ascenso del profesional o el cambio que busca en el plano laboral hacia este sector sea próspero. Un objetivo en el que TECH se vuelca y logra a través del diseño de programas competitivos, una metodología innovadora y los mejores expertos del sector.



“

Impulsa tus aptitudes y conviértete en un eslabón imprescindible del ámbito publicitario gestionando la comunicación de importantes marcas internacionales”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria de TECH es un programa intensivo que prepara al alumno para afrontar retos y decisiones empresariales en el entorno de la comunicación publicitaria, capacitándolo en un sector global con un lenguaje propio.

Por ello, su objetivo principal es favorecer el crecimiento personal y profesional del estudiante para que consiga el éxito en esta esfera laboral.

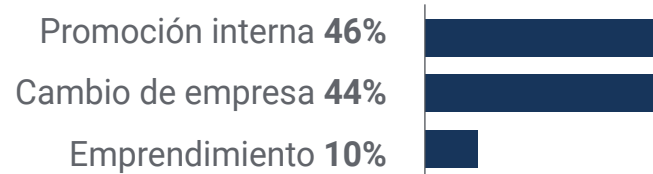
Aprovecha la oportunidad que te ofrece TECH y sumérgete con garantía en el mundo de la comunicación publicitaria con éxito.

Si quieres posicionarte en el ámbito publicitario, apuesta por la comunicación, este Máster de Formación Permanente de TECH te ayudará a lograrlo.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **26%**



11

Beneficios para tu empresa

El Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la capacitación de líderes de alto nivel.

Participar en este Máster de Formación Permanente supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

Refuerza los vínculos de la empresa con su público potencial a través de una comunicación publicitaria efectiva cuyas claves aprenderás en este programa de TECH”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

Este programa en Comunicación Publicitaria garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título de **Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

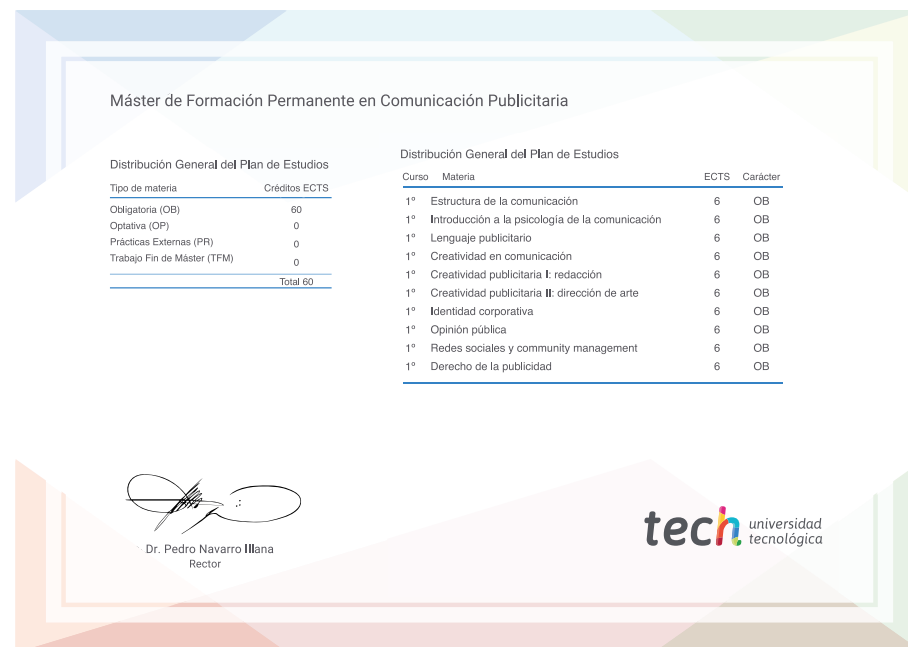
Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Máster de Formación Permanente en Comunicación Publicitaria**

Modalidad: **Online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **60 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Máster de Formación Permanente Comunicación Publicitaria

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **7 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **60 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Máster de Formación Permanente

Comunicación Publicitaria

