

大学课程 化妆品营销





大学课程 化妆品营销

- » 模式:在线
- » 时间:6周
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

网络访问: www.techitute.com/us/pharmacy/postgraduate-certificate/cosmetic-marketing

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

16

05

方法

20

06

学位

28

01 介绍

毋庸置疑,在产品的商业化过程中,有一个好的营销策略可以决定它的成功,但如果没有使用正确的信息,渠道或技术,它也可能意味着失败。在这种情况下,控制市场和管理品牌和绩效战略,以及衡量结果的工具,在过去十年中已成为专门从事化妆品领域的制药业高度要求的一个标志。出于这个原因,TECH提出这个课程,为毕业生提供一个机会,以更新他们在这个领域的知识,能够在实践中实施目前取得最佳效果的营销技术。为此,它将有150个小时的高质量,多样化的材料,以方便的100%在线形式装帧。





“

你是否在寻找一个能让你在化妆品营销方面获得最新的资格?如果答案是肯定的,你已经找到了完美的课程”

近年来,营销所具有的重要性,特别是在数字领域和社交网络和互联网的背景下,导致了基于市场需求和目标受众对特定产品要求的越来越具体和个性化的活动。因此,不仅可以计划适应不同情况的技术,而且可以分析结果,以便认识到可能的错误,纠正它们,并在未来的发射战略中避免它们。

欧莱雅或伦敦瑞美尔等公司就是很好的例子,他们的广告基于消费者需要的正确信息,风格简单直接,已经转化为百万美元的利润。为了向化妆品药理学专业人员提供与应用于该领域的市场营销有关的最新发展的详细知识,TECH决定创建这个课程。这是一个全面的课程,将使毕业生深入研究目前取得最佳效果的技术和战略,完善他们在管理在线和离线工具方面的技能和能力,以实现化妆品的最佳营销。

所有这一切都以方便和可访问的100%在线形式进行,包括150小时的最佳理论和实践内容,以及各种附加材料。此外,它将从学术经验开始提供,可以在任何有互联网连接的设备上下载咨询。这样一来,毕业生就能以个性化的方式并根据自己的专属时间来安排学位课程,而不需要时间表或面对面的课程。

这个**化妆品营销大学课程**包含了市场上最完整和最新的课程。主要特点是:

- ◆ 化妆品和技术专家提出的实际案例的发展
- ◆ 该书的内容图文并茂,示意性强,实用性强为那些视专业实践至关重要的学科提供了科学和实用的信息
- ◆ 实际练习,你可以进行自我评估过程,以改善你的学习
- ◆ 其特别强调创新方法
- ◆ 理论课,向专家提问,关于有争议问题的讨论区和个人反思性论文
- ◆ 可以从任何有互联网连接的固定或便携式设备上获取内容

“

由于没有时间表或课程,该文凭被认为是学术市场上完善你的营销技能的最佳选择"

“

你将能够深入研究目前存在的不同分销渠道,并特别强调每个渠道的优势和劣势”

这个课程的教学人员包括来自该行业的专业人士,他们将自己的工作经验带到了这一培训中,还有来自领先公司和著名大学的公认专家。

它的多媒体内容是用最新的教育技术开发的,将允许专业人员进行情景式学习,即一个模拟的环境,提供一个身临其境的培训,为真实情况进行培训。

该课程的设计重点是基于问题的学习,通过这种方式,专业人员必须尝试解决整个课程中出现的不同专业实践情况。为此,它将得到一个由公认的专家制作的互动视频的创新系统的支持。

一个多学科和充满活力的机会,完善你在离线和在线B2C和B2B工具管理方面的技能。

你将能够从任何有互联网连接的设备上访问虚拟教室,这将使你能够利用任何时间来推进学位课程。



02 目标

TECH开发这个大学课程的目的是为了让进入这个文凭的毕业生能够找到最全面和创新的信息,使他/她能够详细了解开展成功营销活动的战略和技术。你将有150小时的理论,实践和附加内容,以及最先进的学术工具。换句话说,你需要的一切,以满足你的期望,并从这一学术经验中获得最大的收获。



“

TECH在开发其资格证书时考虑到了像你这样的专业人士的需求。因此, 保证通过这个课程, 你将能够超越你最苛刻的学术目标”



总体目标

- ◆ 分析市场和类别
- ◆ 设定定量和定性的目标
- ◆ 制订战略
- ◆ 制定和实施一项行动计划
- ◆ 设定关键绩效指标和衡量结果

“

你想掌握市场营销中的关键测量技术吗?有了这个课程,你将在6周内实现这一目标”





具体目标

- ◆ 培养成长心态
- ◆ 提出工具, 行动和战略杠杆
- ◆ 估计销售单位和投资
- ◆ 提出品牌建设计划
- ◆ 建立一个品牌
- ◆ 沟通差异化和附加值

03 课程管理

在管理和教学方面, TECH选择了一支由药学界专家组成的教师队伍, 他们在市场营销和与化妆品有关的广告活动管理方面具有丰富的经验。他们也是目前正在执业的专业人士, 所以他们详细了解在市场上具有最佳效果的技术和策略。



Three blue pens with gold accents are shown in the top left corner, angled diagonally. The background is split into a white bottom-left section and a green top-right section.

“

你将得到教学人员的支持,他们是专门为指导你和帮助你从这一学术经历中获得最大利益而挑选的”

指导人员



Mourelle Mosqueira, María Lourdes 医生

- ◆ 化妆品科学专家研究员
- ◆ Balcare化妆品公司的技术主管
- ◆ 维哥大学应用物理系FA2小组的研究员
- ◆ 化妆品科学出版物的作者
- ◆ 化妆品科学相关的本科和研究生课程的讲师
- ◆ 伊比利亚美洲塔尔马斯疗法协会主席
- ◆ 加利西亚热泥土协会秘书
- ◆ 维哥大学的应用物理学博士
- ◆ 圣地亚哥-德孔波斯特拉大学的药学学位
- ◆ 格拉纳达大学的营养和饮食学文凭

教师

塞格斯-卡雷拉斯, 比阿特丽斯女士

- ◆ 坎塔布里亚实验室的市场经理
- ◆ 艾维塔公司的营销协调员
- ◆ 化妆品安全和评估助理 在Bellssan Healthcare
- ◆ 获得制药业高级研究中心 (CESIF) 的化妆品和皮肤药学硕士学位
- ◆ 在Vertice商学院获得营销和通信管理硕士学位
- ◆ 马德里康普顿斯大学的化学科学学位



04

结构和内容

TECH在其所有的资格证书中都采用了著名的有效教学方法--再学习,这包括在整个教学大纲中重申最重要的概念。因此,毕业生可以参加他们知识的逐步和自然更新,而不需要投入额外的时间来记忆。额外材料的质量和种类强化了这一点,为学术领域的独特经验增添了活力和多面性。





“

在虚拟教室中,你会发现详细的视频,动态总结,研究文章和更多高质量的补充材料,以个性化的方式深入研究该主题”

模块1.应用于化妆品的营销

- 1.1. 应用营销
 - 1.1.1. 营销的要素
 - 1.1.2. 营销术语
 - 1.1.3. 化妆品行业的特殊性
- 1.2. 客户和目标市场
 - 1.2.1. 分割标准
 - 1.2.2. 目标定位策略
 - 1.2.3. 客户关系管理
- 1.3. 分销渠道
 - 1.3.1. 分销渠道
 - 1.3.2. 销售渠道的类型
 - 1.3.3. 销售渠道的选择
- 1.4. 化妆品营销的战略眼光
 - 1.4.1. 分析报告
 - 1.4.2. 价值主张
 - 1.4.3. 增长动力
- 1.5. 品牌建设和业绩
 - 1.5.1. 转换漏斗
 - 1.5.2. 品牌战略
 - 1.5.3. 绩效战略
- 1.6. 离线和在线工具
 - 1.6.1. 传统的B2C工具
 - 1.6.2. B2B线下工具
 - 1.6.3. B2C和B2B数字工具





- 1.7. 关键指标解决方案
 - 1.7.1. 在线度量衡
 - 1.7.2. 离线度量
 - 1.7.3. 销售指标
- 1.8. 财务方面
 - 1.8.1. 财务方面。条款
 - 1.8.2. 利润率和盈利能力
 - 1.8.3. 损益表
- 1.9. 化妆品营销的新趋势
 - 1.9.1. 化妆品配方的趋势
 - 1.9.2. 化妆品的销售趋势
 - 1.9.3. 新的用户习惯
- 1.10. 与其他商业领域和部门的互动
 - 1.10.1. 营销与传播
 - 1.10.2. 市场和销售
 - 1.10.3. 营销和培训

“

不要再犹豫了,投资于一个能保证你的结果符合制药行业要求的课程吧”

05 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的：**再学习**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。



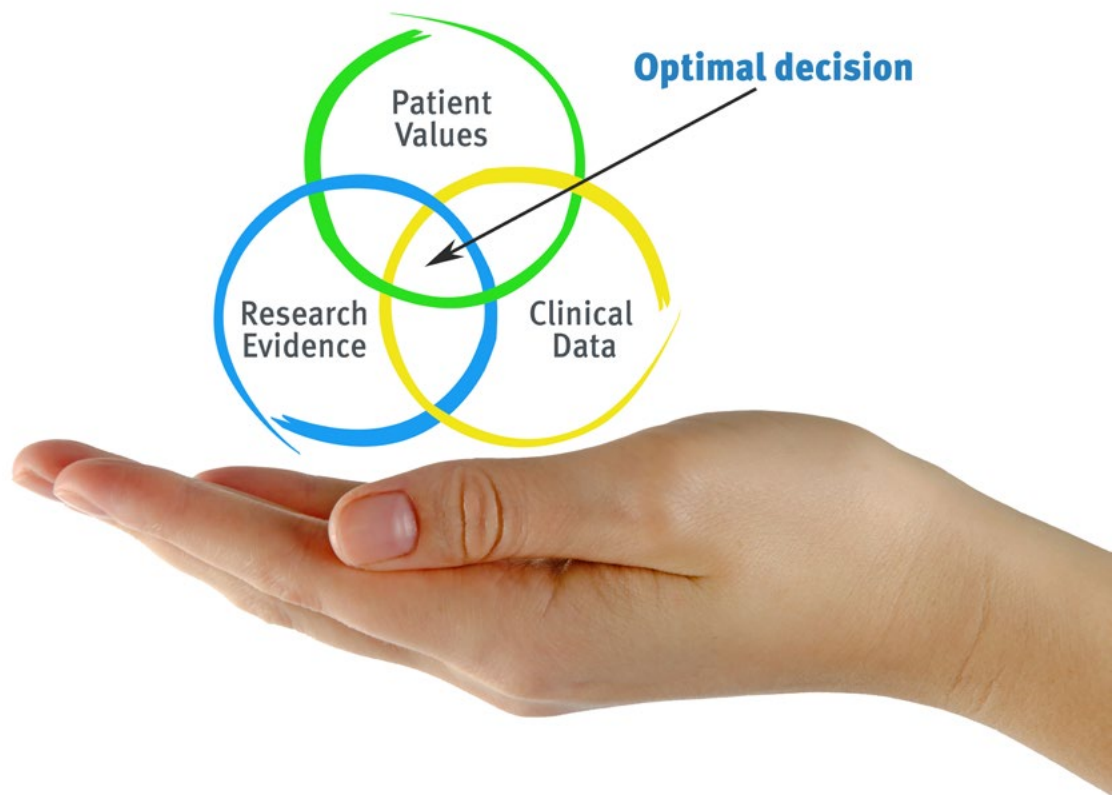
“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

在TECH, 我们使用案例法

在特定情况下, 专业人士应该怎么做?在整个课程中, 你将面对多个基于真实病人的模拟临床案例, 他们必须调查, 建立假设并最终解决问题。关于该方法的有效性, 有大量的科学证据。随着时间的推移, 药剂师学习得更好, 更快, 更持久。

和TECH, 你可以体验到一种正在动摇世界各地传统大学基础的学习方式。



根据Gérvás博士的说法, 临床病例是对一个病人或一组病人的注释性介绍, 它成为一个“案例”, 一个说明某些特殊临床内容的例子或模型, 因为它的教学效果或它的独特性或稀有性。至关重要的是, 案例要以当前的职业生活为基础, 试图重现专业药剂医学实践中实际问题。

“

你知道吗, 这种方法是1912年在哈佛大学为法律学生开发的? 案例法包括提出真实的复杂情况, 让他们做出决定并证明如何解决这些问题。1924年, 它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。”

该方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的药剂师不仅实现了对概念的吸收, 而且还, 通过练习评估真实情况和应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能, 使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了从现实中产生的情况, 思想和概念的吸收变得更容易和更有效。
4. 投入努力的效率感成为对学生的一个非常重要的刺激, 这转化为对学习的更大兴趣并增加学习时间。



再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合,在每节课中结合了8个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。



药剂师将通过真实案例和在模拟学习环境中解决复杂情况来学习。这些模拟情境是使用最先进的软件开发的,以促进沉浸式学习。

处在世界教育学的前沿,按照西班牙语世界中最好的在线大学(哥伦比亚大学)的质量指标,再学习方法成功地提高了完成学业的专业人员的整体满意度。

通过这种方法,我们已经培训了超过115000名药剂师,取得了空前的成功,在所有的临床专科手术中都是如此。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。

根据国际最高标准,我们的学习系统的总分是8.01分。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的药剂专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



录像技术和程序

TECH使学生更接近最新的技术,最新的教育进展,以及当前药品护理程序的最前沿。所有这些,都是以第一人称,以最严格的方式进行解释和详细说明,以利于同化和理解。最重要的是,你可以想看几次就看几次。



互动式总结

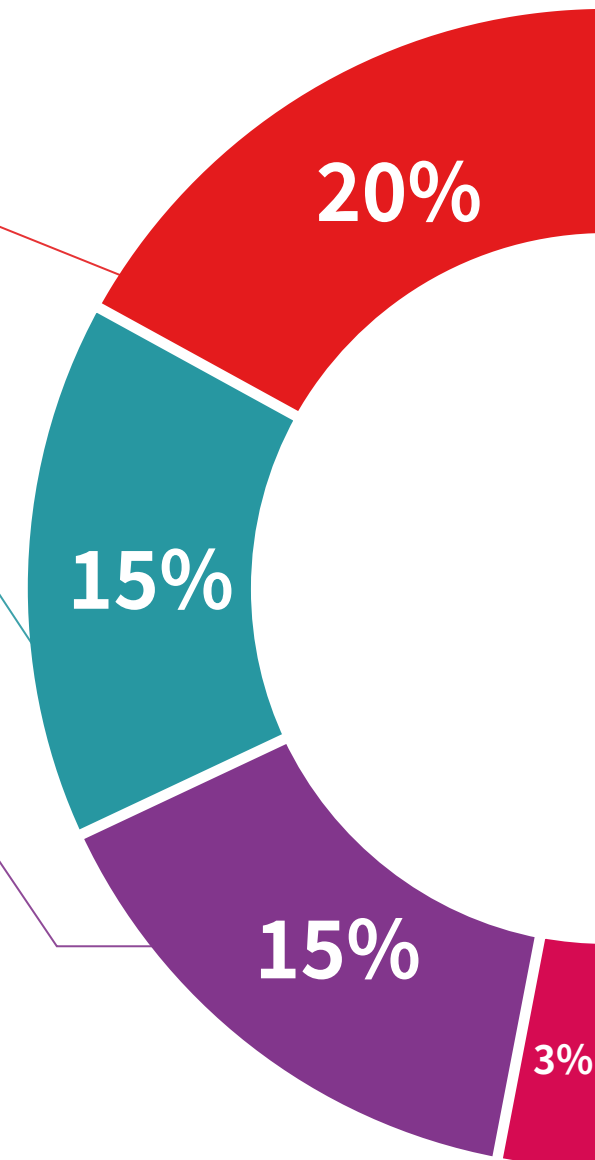
TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

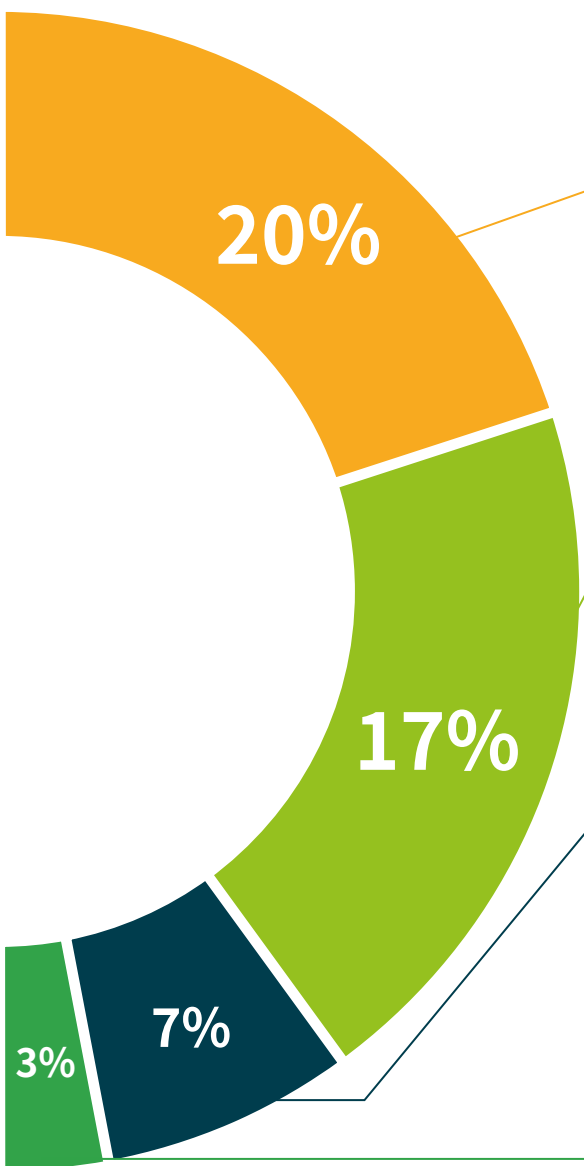
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





由专家主导和开发的案例分析

有效的学习必然是和背景联系的。因此, TECH将向您展示真实的案例发展, 在这些案例中, 专家将引导您注重发展和处理不同的情况这是一种清晰而直接的方式, 以达到最高程度的理解。



测试和循环测试

在整个课程中, 通过评估和自我评估活动和练习, 定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式, 学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的作用:向专家学习可以加强知识和记忆, 并为未来的困难决策建立信心。



快速行动指南

TECH以工作表或快速行动指南的形式提供课程中最相关的内容。一种合成的, 实用的, 有效的帮助学生在学业上取得进步的方法。



06 学位

化妆品营销大学课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的大学课程学位证书。



“

顺利完成这个课程并获得大学学位, 无需旅行或通过繁琐的程序”

这个**化妆品营销大学课程**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**大学课程学位**。

TECH科技大学颁发的证书将表达在大学课程获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**化妆品营销大学课程**

官方学时:**150小时**



salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presente calidad
desarrollo web formación
aula virtual idiomas

tech 科学技术大学

大学课程
化妆品营销

- › 模式:在线
- › 时间:6周
- › 学历:TECH科技大学
- › 时间:16小时/周
- › 时间表:按你方便的
- › 考试:在线

大学课程 化妆品营销

