

专科文凭 战略营销





专科文凭 战略营销

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 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
- » 针对的是: 在管理领域有明显经验的行政人员或中层管理人员

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-strategic-marketing

目录

01	02	03	04
欢迎	为什么在TECH学习?	为什么选择我们的方案?	目标
4	6	10	14
	05	06	07
	结构和内容	方法	我们的学生简介
	18	24	32
	08	09	10
	课程管理	职业影响	对贵公司的好处
	36	40	44
			11
			学位
			48

01 欢迎

在一个充满红色海洋的商业世界里, 无论何种商业活动, 都必须纳入越来越先进的营销和销售技术。新十年的专业人员必须接受方法论的培训, 如内向型营销, 社会营销 或以消费者为中心的营销。世界上最强大的公司已经在使用这些技术, 因此, 通过学习TECH提供的这个完整的学位, 学生将专注于更大的商业项目, 更相关的工作和更好的公认工资。



战略营销专科文凭
TECH科技大学



“

通过战略营销专业的学习,你将为你的日常工作带来高质量的变化,在任何行业都能获得更有价值的职位”

02

为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

在TECH科技大学



创新

该大学提供一种在线学习模式，将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法，将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙，在这个世界上，创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统，被评为”微软欧洲成功案例。



最高要求

TECH的录取标准不是经济的在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而，为了从TECH毕业，学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

95%

TECH学院的学生成功完成学业



联网

来自世界各地的专业人员参加TECH，因此，学生将能够建立一个庞大的联系网络，对他们的未来很有帮助。

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

+500

与最佳公司的合作协议



人才

该计划是一个独特的建议，旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会，你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

通过在TECH学习，学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中，由于该项目，你将能够了解世界不同地区的工作方式，收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。

TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究”

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活，最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲, 这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

这个专科旨在使学生能够实现他们最宏伟的职业目标。为此，TECH科技大学为你提供了最先进的战略营销方法，在该行业的专业人士的帮助下，他们在所有的教材中加入了在实际商业环境中测试过的技巧和成功的沟通方式。



“

由于这种全面的培训,你将在专业和个人方面得到成长,这将帮助你充分开发你的创造潜力,并引导你获得更多更好的工作”

你的目标就是我们的目标
我们一起工作,帮助你实现这些目标。
战略营销专科文凭将学生培训在:

01

制定发展和提高个人和管理技能的计划

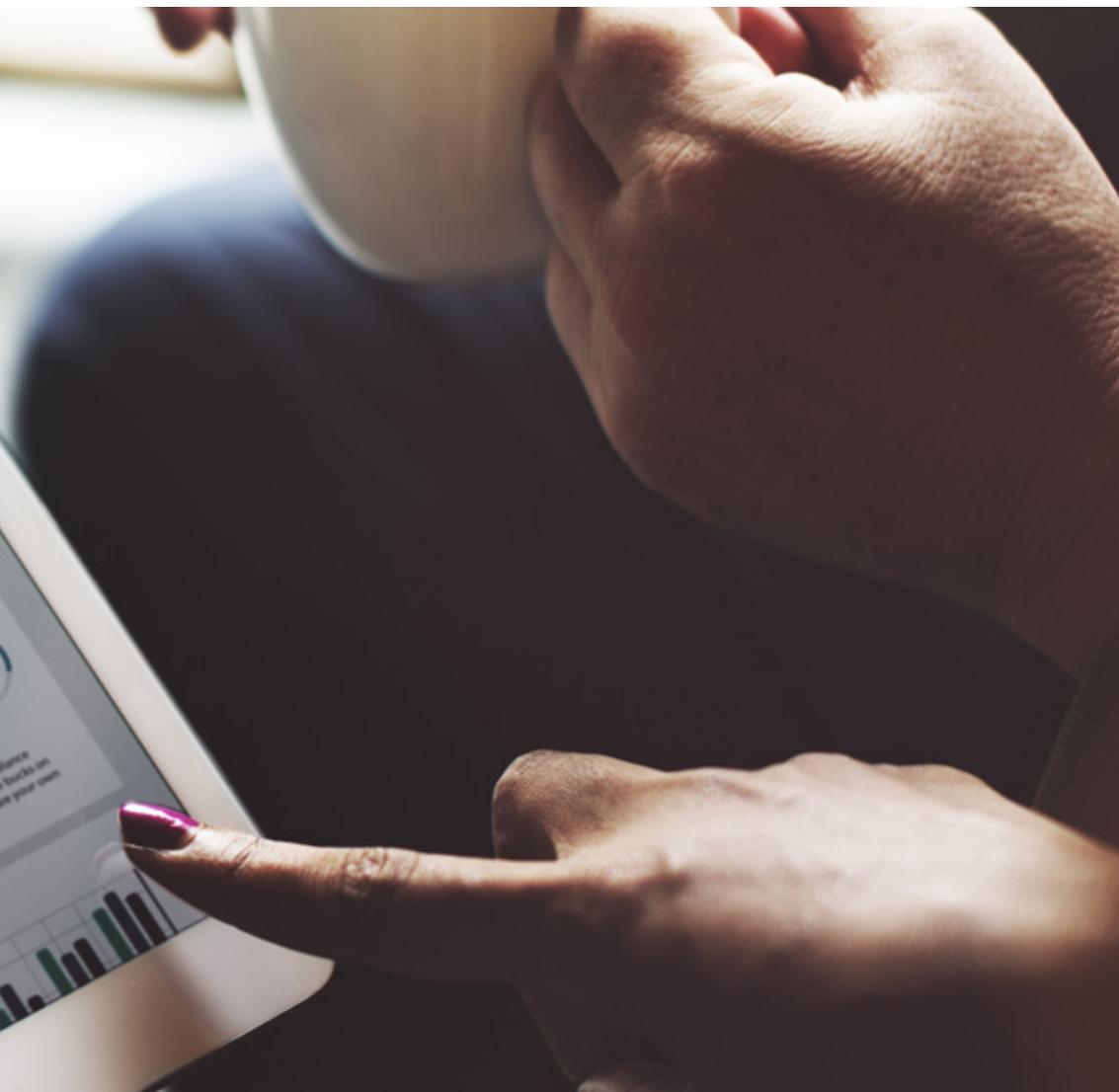
02

在复杂和不稳定的环境中制定决策战略

03

为公司制定一个营销计划





04

发展市场研究的主要技术

05

了解并知道如何应用主要的数字工具进行市场分析和衡量

06

应用最新的关系营销技术

05

结构和内容

该专科文凭的结构和内容遵循TECH科技大学教育方法的最新创新, 以使学生以最有效的方式获得战略营销的知识。感谢由于减轻了教学负担, 并有大量视听材料的支持, 保证了学生在攻读该学位时的成功。



“

感谢TECH科技大学的创新教育技术,你甚至在完成学位之前就能提高你的业绩和专业地位”

教学大纲

TECH大学的战略营销专科文凭是为了让学生在毕业时有更多的机会在营销界取得成功,成为成功的管理者。

这个战略营销专科文凭的发展,使其能够在不确定的环境中做出更严格的决策。

在整个450个小时的培训中,学生分析了由教学人员提出的大量实际案例,以使教学更加完整,具有背景性和横向性。

该专科文凭为期6个月,分为3个内容模。

模块1. 战略营销的原则

模块2. 营销过程和变量

模块3. 市场和客户管理



在哪里,什么时候,如何进行?

TECH 提供了完全在网上发展这战略营销
专科文凭。在培训持续的6个月中, 学生可
以将能够访问本课程的所有内容, 这将使
你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的,关键的,决定性的
教育经历, 以促进你的专业
发展, 实现明确的飞跃。

模块1.战略 营销的原则

1.1. 营销基础知识

- 1.1.1. 营销的概念
- 1.1.2. 市场营销的基本要素
- 1.1.3. 公司的营销活动

1.2. 营销战略的层面

- 1.2.1. 营销战略
- 1.2.2. 营销策略的类型

1.3. 战略营销的作用

- 1.3.1. 战略营销理念
- 1.3.2. 战略营销规划的概念
- 1.3.3. 战略营销规划过程的各个阶段

1.4. 数字营销

- 1.4.1. 数字营销的概念
- 1.4.2. 数字营销中的营销策略

1.5. 内向型营销

- 1.5.1. 有效的内向型营销
- 1.5.2. 内向型营销的好处
- 1.5.3. 衡量内向型营销的成功

1.6. 营销:从想法到市场

- 1.6.1. 营销过程
- 1.6.2. 作为商业机会的想法
- 1.6.3. 营销,是一种市场驱动力

1.7. 消费心理学和行为学

- 1.7.1. 对消费者行为的研究
- 1.7.2. 影响消费者的内部和外部因素
- 1.7.3. 消费者决策过程
- 1.7.4. 消费主义,营销,道德和社会

1.8. 市场细分

- 1.8.1. 市场细分的概念
- 1.8.2. 分类的用处和要求
- 1.8.3. 消费市场的细分
- 1.8.4. 工业市场的细分

- 1.8.5. 分割战略
- 1.8.6. 基于营销组合标准的细分
- 1.8.7. 市场细分的方法

1.9. 竞争性定位

- 1.9.1. 市场定位的概念
- 1.9.2. 定位过程

1.10. 社会营销

- 1.10.1. 社会营销
- 1.10.2. 对社会负责的营销
- 1.10.3. 社会事业营销

模块2.营销过程和变量

2.1. 制定营销计划

- 2.1.1. 营销计划的概念
- 2.1.2. 形势分析和诊断
- 2.1.3. 战略营销决策
- 2.1.4. 业务营销决策

2.2. 营销组合

- 2.2.1. 营销组合概念
- 2.2.2. 产品战略
- 2.2.3. 价格策略
- 2.2.4. 分销策略
- 2.2.5. 沟通策略

2.3. 产品管理

- 2.3.1. 产品分类
- 2.3.2. 差异化
- 2.3.3. 该设计
- 2.3.4. 豪华
- 2.3.5. 环境问题

2.4. 定价原则

- 2.4.1. 定价简介
- 2.4.2. 定价中的阶段

2.5. 分销渠道管理

- 2.5.1. 商业分销的概念和功能
- 2.5.2. 设计和管理分销渠道

2.6. 广告传播

- 2.6.1. 整合营销传播
- 2.6.2. 广告传播计划
- 2.6.3. 营销组合概念

2.7. 电子商务

- 2.7.1. 电子商务简介
- 2.7.2. 传统贸易和电子商务之间的差异
- 2.7.3. 电子商务的技术平台

2.8. 营销信息系统

- 2.8.1. 营销信息系统(sim)的概念
- 2.8.2. 管理信息系统的特点
- 2.8.3. 管理信息系统中的信息
- 2.8.4. SIM的结构

2.9. 营销情报

- 2.9.1. 营销情报概念
- 2.9.2. 营销情报的领域
- 2.9.3. 营销情报中的监控
- 2.9.4. 作为营销情报信息来源的面板

2.10. 品牌建设

- 2.10.1. 品牌和他的功能
- 2.10.2. 品牌建设(品牌)
- 2.10.3. 品牌架构

模块3.市场和客户管理**3.1. 营销管理**

- 3.1.1. 营销管理的概念
- 3.1.2. 新的营销现实
- 3.1.3. 一个新的市场:消费者和公司的能力
- 3.1.4. 整体营销导向
- 3.1.5. 更新营销的4P标准
- 3.1.6. 营销管理的任务

3.2. 关系营销

- 3.2.1. 关系营销概念
- 3.2.2. 客户是公司的资产
- 3.2.3. CRM作为一种关系营销工具

3.3. 数据库营销

- 3.3.1. 数据库应用营销
- 3.3.2. 法律和法规
- 3.3.3. 信息来源

3.4. 购买行为的类型

- 3.4.1. 采购决策过程
- 3.4.2. 购买过程中的各个阶段
- 3.4.3. 购买行为的类型
- 3.4.4. 购买行为类型的特点

3.5. 以消费者为中心的营销

- 3.5.1. 以消费者为中心的营销简介
- 3.5.2. 客户部分
- 3.5.3. 针对最佳客户的营销策略

3.6. 物流与客户

- 3.6.1. 需求分析
- 3.6.2. 需求和销售预测
- 3.6.3. 销售和运营规划

3.7. 忠诚的过程

- 3.7.1. 对客户有详尽的了解
- 3.7.2. 忠诚度过程
- 3.7.3. 客户的价值

3.8. 了解市场和消费者

- 3.8.1. 开放式创新 (Open Innovation)
- 3.8.2. 竞争情报
- 3.8.3. 竞争性经济

3.9. 社会网络

- 3.9.1. 谈话时代的组织
- 3.9.2. Web 2.0是以人为中心的
- 3.9.3. 数字环境和新的通信格式

3.10. 社交媒体平台

- 3.10.1. 综合类,专业类和 微博类平台
- 3.10.2. 视频,图像和移动平台

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”

TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

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”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。

“

你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

再学习方法

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

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏,使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH,你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年,我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量,材料质量,课程结构,目标.....),与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



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。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。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。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



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。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

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。



管理技能实习

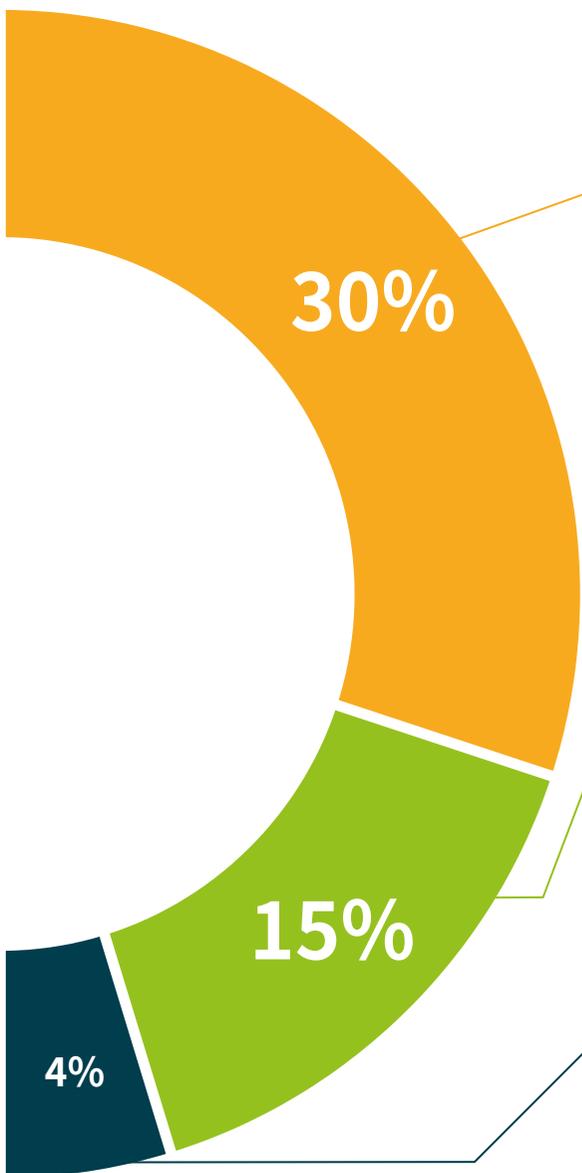
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



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。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



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”称号。



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。



07

我们的学生简介

学习该学位的学生情况各异,主要来自市场营销领域,但也有来自创业或商业的。感谢得益于深厚的战略知识,他们可以在日常工作中融入最前沿的方法论,进行创新并实现新的个人和职业目标。





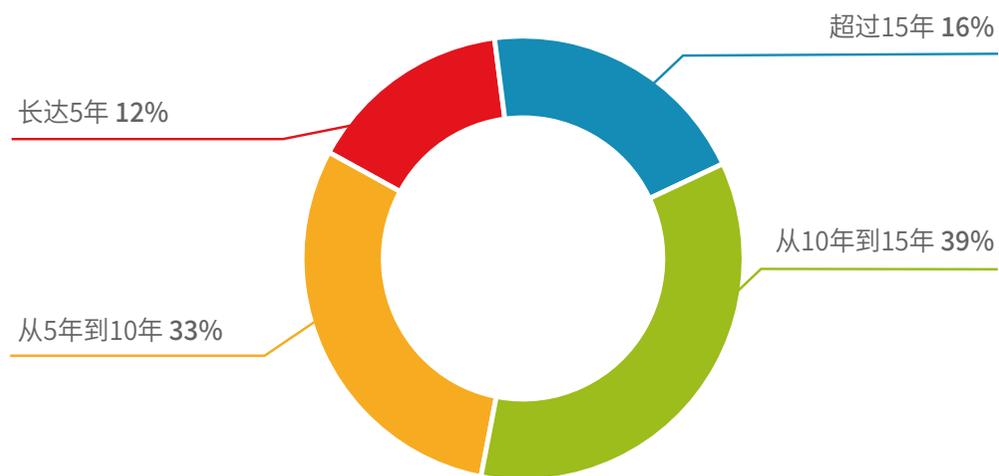
“

如果你认为你的商业战略需要一个高质量的改变, 这位专科文凭就是你要找的”

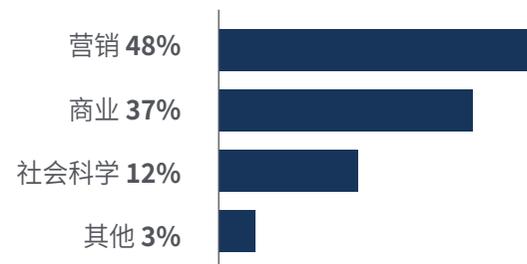
平均年龄

在**35**和**45**岁之间

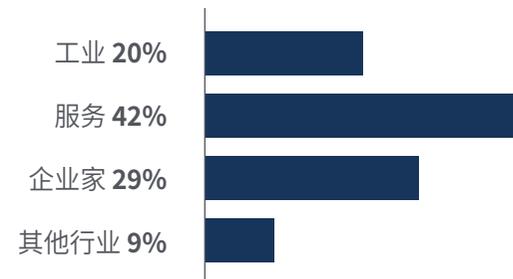
经验年限



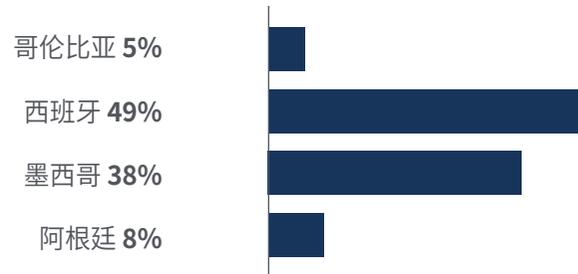
培训



学术概况



地域分布



Manuela Ortega

公司的董事

“这位专科文凭绝对是使我的商业战略出现重大转机的最佳选择。感谢我获得的营销技术和秘诀，我能够给我的广告活动提供正确的方法，取得直接的效益”

08 课程管理

TECH有专门从事每个知识领域的专业人士,他们把自己的工作经验带到我们的培训课程中。一个具有公认声望的多学科团队汇聚一堂,为您提供该领域的所有知识。





“

我们的教学团队是战略营销方面的专
科文凭, 将帮助你在专业上获得成功”

管理人员



López Rausell, Adolfo 先生

- ◆ TECH商学院院长
- ◆ 投资集团项目和市场研究的技术总监
- ◆ 瓦伦西亚社区创新俱乐部的管理层
- ◆ 巴伦西亚大学经济学和商业研究学位
- ◆ 市场营销大学课程, ESEM商学院



09

职业影响

这所大学战略营销专科文凭的学生追求的主要目标是大幅提高他们的专业地位,因此,TECH大学所有员工的参与是最大的,这样学生不仅感到得到了很好的建议,而且在通往职业成功的漫长道路上也得到了陪伴。





“

这是你向世界展示的最好机会, 没有任何战略营销的元素可以抵制你”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

大学战略营销专科文凭将学生带到商业技能和专业知识的更高层次，从而成为他们达到相关管理职位的最佳资产，他们可以通过在该课程中表现出的质量、努力和参与来发挥自己的优势。

不要错过在TECH科技
大学学习专业的机会，
你会注意到你将如何实现
你所寻找的改进。

如果你想在你的职业中
做出积极的改变，大学的
战略营销专科文凭将
帮助你实现这一目标。

改变的时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程对我们的学生来说意味着超过**25.22%**的工资增长。



10

对贵公司的好处

大学战略营销专科文凭也是一个很好的选择,对于那些想给自己的整个商业战略带来质量提升的公司来说,将当前营销的最新方法的真正专家纳入他们的员工。





“

在今天这个竞争激烈的时代, 战略营销专科文凭可以发挥作用”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长

生的你将为公司带来新的概念,战略和观点和观点,能给组织带来重大变化。在该组织中。

02

留住高潜力的管理人员,避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系,并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

经理可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新项目。

06

提高竞争力

该课程将使学生会具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学位

战略营销校级硕士课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的校级硕士学位证书。



“

成功地完成这一培训,并获得你的大学学位,没有旅行或行政文书的麻烦”

这个**战略营销校级硕士**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**校级硕士学位**。

学位由**TECH科技大学**颁发, 证明在**校级硕士**学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位: **战略营销校级硕士**

官方学时: **450小时**



健康 信心 未来 人 导师
教育 信息 教学
保证 资格认证 学习
机构 社区 科技 承诺
个性化的关注 现在 创新
知识 网页 质量
网上教室 发展 语言

tech 科学技术大学

专科文凭
战略营销

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 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

专科文凭 战略营销

