



MÁSTER PERMANENTE EN **MARKETING Y PUBLIDAD**

FORMACIÓN ONLINE

www.ceiforestudios.com

¿POR QUÉ CEIFOR ESTUDIOS?

Somos una empresa dedicada a la enseñanza, con una amplia experiencia en el área de la formación y el aprendizaje continuo, que también elabora material didáctico propio.

Ofrecemos programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.

Nuestro espectro de actuación abarca idiomas, formación para el empleo, formación para el desarrollo, apoyo al estudio y preparación para oposiciones estatales, autonómicas y locales. Además, **preparamos contenidos educativos para empresas**, tanto en papel como en formato interactivo. Nuestro **sistema e-Learning**, basado en las últimas tecnologías, te permitirá aprender sin desplazarte de casa y

con gran flexibilidad horaria para que seas tú quien decida en qué momento del día estudiar. Prestamos **seguimiento personalizado a cada alumno**, de manera que siempre tendrás a disposición un tutor que evaluará tus progresos y te asesorará si deseas profundizar en los contenidos. Todo ello garantizará que adquieras una experiencia de aprendizaje única.

Nuestro equipo humano está compuesto por especialistas que te guiarán en tu formación teórica y práctica, personal informático que trabaja para adaptarse a las últimas tecnologías del mundo de la enseñanza, profesores que guiarán tu aprendizaje en tu día a día y pedagogos que te orientarán hacia tu futuro.

CERTIFICACIONES



- Centro examinador oficial del **Trinity College London** con número de registro 47455
- Centro Colaborador e inscrito de la **Junta de Andalucía** con número de registro 4372 en el Registro de Centros y Entidades Colaboradoras de Formación
- Profesional para el Empleo del **Servicio Andaluz de Empleo de la Consejería de Empleo** con número de Centro 44106 dentro de dicho Registro
- Agencia de colocación autorización nº 9900000601.

MÁSTER

Centro responsable: UTAMED (Formación Permanente)

OBJETIVOS

Desarrollar competencias

El programa impulsa la adquisición de competencias estratégicas, creativas, analíticas y digitales necesarias para desempeñar funciones de alto nivel en marketing, comunicación y publicidad. El estudiante desarrolla capacidades para:

- *Diseñar estrategias de marketing integradas basadas en análisis de mercado, segmentación, posicionamiento y comportamiento del consumidor.*
- *Crear campañas publicitarias multicanal con criterios profesionales de creatividad, narrativa, identidad visual y persuasión.*
- *Utilizar herramientas digitales avanzadas: analítica web, SEO/SEM, gestores de contenidos, plataformas publicitarias, CRM, automatización y redes sociales.*
- *Interpretar métricas, KPIs y datos de rendimiento para optimizar campañas y tomar decisiones basadas en evidencia.*
- *Gestionar la comunicación corporativa, la reputación digital y la relación con clientes y audiencias.*
- *Aplicar principios éticos, legales y de responsabilidad social en la comunicación comercial y publicitaria.*

Íntegrar

- *Se garantiza la integración de conocimientos, técnicas y herramientas en un enfoque global del marketing y la publicidad.*
- *Conectar la estrategia de marca con la creatividad, la planificación de medios y la ejecución digital.*
- *Integrar técnicas de investigación de mercados con la toma de decisiones estratégicas y la gestión de campañas.*
- *Unificar criterios de comunicación, diseño, experiencia de usuario y narrativa en proyectos publicitarios coherentes.*
- *Relacionar la analítica digital con la optimización de campañas, la segmentación avanzada y la automatización del marketing.*
- *Comprender el ecosistema digital y su impacto en la publicidad, el consumo, la reputación y la experiencia del cliente.*
- *Integrar herramientas tecnológicas en procesos de marketing: CRM, plataformas de anuncios, dashboards, gestores de contenidos y sistemas de medición.*

Capacitar para

- *El programa capacita al estudiante para desempeñar funciones de responsabilidad en departamentos de marketing, agencias de publicidad, consultoras y empresas digitales.*
- *Diseñar, ejecutar y evaluar campañas de marketing y publicidad en entornos digitales y tradicionales.*
- *Gestionar marcas, productos y servicios desde una perspectiva estratégica, creativa y orientada al mercado.*
- *Planificar medios, administrar presupuestos y coordinar acciones con proveedores, agencias y equipos internos.*
- *Crear contenidos persuasivos y piezas publicitarias adaptadas a diferentes plataformas, audiencias y objetivos.*
- *Implementar estrategias de marketing digital: SEO, SEM, social ads, email marketing, inbound marketing y automatización.*
- *Analizar datos de rendimiento, elaborar informes profesionales y presentar resultados a equipos directivos o clientes.*
- *Liderar proyectos de comunicación, marketing y publicidad en modalidad telemática, utilizando herramientas colaborativas y metodologías ágiles.*

PERFIL DE INGRESO Y REQUISITO

- Los alumnos de máster pueden ser estudiantes recién licenciados en posesión de un título universitario oficial de Graduada/o español o equivalente para los sistemas educativos que no formen parte del EEES.
- Los alumnos que dispongan de otro título de Máster o títulos del mismo nivel que el título español de Grado o Máster expedidos por universidades e instituciones de educación superior de un país del EEES que en dicho país permita el acceso a los estudios de Máster.
- Experiencia profesional acreditada (mínimo 1/3 años de experiencia en puesto con competencias mínimas de Grado o equivalente).

FICHA TÉCNICA



CRÉDITOS
60 ECTS



MODALIDAD
PRÁCTICO / ONLINE



INICIO DE CLASES
A ELEGIR



TUTORÍAS
PERSONALIZADAS



CURSO INICIAL
ONLINE



REQUISITO
MÁS DE 18 AÑOS



METODOLOGÍA



100% Online

Podrás estudiar desde cualquier lugar del mundo



100% Formación

E-learning se realiza con las últimas tecnologías.



100% Acompañado

Contarás con tus tutores todos los días de la semana



100% Práctico

Evaluación continua al finalizar cada asignatura



100% Didáctico

Se actualizan constantemente para una mejor experiencia



100% Flexible

Estudia a tu ritmo con programas formativos de alta calidad.

COMPETENCIAS



1 Competencias generales

Comunicación efectiva, liderazgo y trabajo colaborativo; pensamiento crítico; aprendizaje autónomo.



2 Competencias específicas

Diseño de discursos y presentaciones, técnicas de oratoria y control escénico, argumentación y retórica aplicada, comunicación en crisis y portavocía, comunicación intercultural e inclusiva, voz, dicción y prosodia, evaluación del impacto comunicativo (KPI).



3 Competencias transversales

Ética, responsabilidad social, uso crítico de IA generativa y multimedia.

PLAN DE ESTUDIOS

CRÉDITOS 60 ECTS

Módulo 1 Dirección Económica y Gestión Financiera para el Marketing

Módulo 2 Análisis de Mercados y Sistemas de Información Comercial

Módulo 3 Operativa de Campo y Gestión de Equipos de Investigación

Módulo 4 Introducción de Productos y Servicios al Mercado

Módulo 5 Estrategias de Marketing y Gestión Comercial

Módulo 6 Planificación de Medios y Gestión de Soportes Publicitarios

Módulo 7 Gestión de Clientes y Servicios de Atención al Consumidor

Módulo 8 Marketing Digital y Entornos Tecnológicos

Módulo 9 Producción Creativa y Material Publicitario

Módulo 10 Comunicación Corporativa, Relaciones Públicas y Eventos

Módulo 11 Branding, Identidad Corporativa y Arquitectura de Marca

Módulo 12 Creatividad Publicitaria y Dirección de Arte

Módulo 13 Analítica Digital, Métricas y Optimización

Módulo 14 Gestión de Cuentas, Proyectos y Clientes

Módulo 15 Inteligencia Artificial Aplicada al Marketing

Módulo 16 Prácticas Curriculares

Módulo 17 Trabajo final de máster

Módulo 1

CRÉDITOS 2.0

DIRECCIÓN ECONÓMICA Y GESTIÓN FINANCIERA PARA EL MARKETING

- Identificación de oportunidades de negocio y análisis de iniciativas emprendedoras.
- Selección del modelo jurídico y estructura legal de proyectos comerciales.
- Planificación de la financiación y gestión de recursos económicos.
- Procedimientos para la adquisición o arrendamiento de activos estratégicos.
- Elaboración de documentos económicos: comprobantes, justificantes y registros de operaciones.
- Procesos contables y fiscales aplicados a proyectos de marketing.
- Evaluación de inversiones y análisis de rentabilidad en campañas y acciones comerciales.

Módulo 2

CRÉDITOS 1.5

ANÁLISIS DE MERCADOS Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN COMERCIAL

- Estudio del entorno competitivo y variables del mercado.
- Diseño de sistemas de inteligencia de marketing (SIM).
- Planificación de investigaciones de mercado.
- Gestión de fuentes secundarias y documentación comercial.
- Obtención de datos primarios mediante técnicas de investigación.
- Diseño muestral y selección de participantes.
- Procesamiento estadístico y análisis de resultados.
- Administración de bases de datos para estudios de mercado.

Módulo 3

CRÉDITOS 1.5

OPERATIVA DE CAMPO Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN

- Organización del trabajo de campo en estudios comerciales.
- Perfil, selección y capacitación de equipos de encuestadores.
- Programas de formación y actualización para personal de campo.
- Sistemas de motivación y retribución del equipo.
- Interpretación de cuestionarios y protocolos de aplicación.
- Evaluación del desempeño y control de calidad del trabajo de campo.

Módulo 4

CRÉDITOS 1.5

INTRODUCCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS AL MERCADO

- Recopilación de información estratégica para lanzamientos.
- Construcción del discurso comercial y presentación a equipos de ventas.
- Diseño de acciones promocionales y tácticas de activación.
- Planificación del lanzamiento y despliegue comercial.
- Seguimiento, control y optimización del lanzamiento.

Módulo 5

CRÉDITOS 2.5

ESTRATEGIAS DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

- Identificación de oportunidades estratégicas.
- Diseño de la estrategia de producto/servicio.
- Política de precios y modelos de fijación.
- Selección de canales y rutas de distribución.
- Estrategias de comunicación y promoción.
- Elaboración de briefings profesionales.
- Diseño del plan estratégico de marketing.
- Control y evaluación de acciones y resultados.

Módulo 6

CRÉDITOS 1.5

PLANIFICACIÓN DE MEDIOS Y GESTIÓN DE SOPORTES PUBLICITARIOS

- Recopilación de datos para planificación de medios.
- Clasificación y análisis de soportes publicitarios.
- Participación en la elaboración del plan de medios.
- Control de ejecución y seguimiento de inserciones.
- Obtención de información mediante herramientas de monitorización y clipping.

Módulo 7

CRÉDITOS 1.5

GESTIÓN DE CLIENTES Y SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CONSUMIDOR

- Estructura y funciones del área de atención al cliente.
- Técnicas de comunicación aplicadas a la atención comercial.
- Diseño de sistemas de información y registro de incidencias.
- Organismos de protección al consumidor.
- Gestión de reclamaciones y resolución de conflictos.
- Procesos de mediación y arbitraje.
- Diseño de planes de calidad y mejora del servicio.

Módulo 8

CRÉDITOS 2.5

MARKETING DIGITAL Y ENTORNOS TECNOLÓGICOS

- Administración de accesos y servicios en entornos digitales.
- Gestión de protocolos y herramientas de internet.
- Facturación electrónica y trámites telemáticos.
- Estrategias de interacción digital y comunicación online.
- Creación y gestión de sitios web.
- Diseño del plan de marketing digital.
- Estrategias de comercio electrónico y ecosistemas digitales.

Módulo 9

CRÉDITOS 1.5

PRODUCCIÓN CREATIVA Y MATERIAL PUBLICITARIO

- Preparación de materiales de comunicación.
- Diseño y elaboración de piezas publicitarias en distintos formatos.
- Técnicas de persuasión y narrativa comercial.
- Creación de materiales informativos y promocionales.
- Planificación de la difusión de contenidos publicitarios.

Módulo 10

CRÉDITOS 1.5

COMUNICACIÓN CORPORATIVA, RELACIONES PÚBLICAS Y EVENTOS

- Estrategias y herramientas de relaciones públicas.
- Diseño y organización de eventos de marketing.
- Gestión de relaciones con proveedores y agentes externos.
- Protocolo y ceremonial en actos corporativos.
- Coordinación y supervisión de eventos.
- Elaboración de informes de evaluación y resultados.

Módulo 11

CRÉDITOS 2.5

BRANDING, IDENTIDAD CORPORATIVA Y ARQUITECTURA DE MARCA

- Construcción de marcas sólidas.
- Estrategia de identidad visual.
- Gestión de marcas múltiples y arquitectura de marca.
- Reputación digital y brand safety.

Módulo 12

CRÉDITOS 1.5

CREATIVIDAD PUBLICITARIA Y DIRECCIÓN DE ARTE

- Técnicas creativas y generación de ideas.
- Storytelling y narrativa visual.
- Dirección de arte para campañas.
- Producción audiovisual y formatos emergentes.

Módulo 13

CRÉDITOS 2.5

ANALÍTICA DIGITAL, MÉTRICAS Y OPTIMIZACIÓN

- KPIs de marketing y publicidad.
- Analítica web y medición de campañas.
- Dashboards y herramientas de análisis.
- Optimización continua y toma de decisiones basada en datos.

Módulo 14

CRÉDITOS 2.0

GESTIÓN DE CUENTAS, PROYECTOS Y CLIENTES

- Gestión de proyectos publicitarios.
- Coordinación con equipos creativos y de medios.
- Presentación de propuestas y gestión de clientes.
- Metodologías ágiles aplicadas al marketing.

Módulo 15

CRÉDITOS 2.0

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING

- Automatización de campañas.
- IA para segmentación, predicción y personalización.
- Generación de contenidos asistidos.
- Ética y responsabilidad en el uso de IA.

Módulo 16

CRÉDITOS 16

PRÁCTICAS CURRICULARES

Módulo 17

CRÉDITOS 16

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

PARA MÁS INFORMACIÓN



www.ceiforestudios.com



Sellos Representativos

