

5 PROMOCIÓN Y MARKETING DIRECTO



Clases online

Profesor

Público objetivo

Itziar de Ros

Planificación comercial

Itziar de Ros

Plan de fidelización

Itziar de Ros

El valor del producto

Araceli Girón

Precios y becas.

Itziar de Ros

Marketing directo I. El valor de la prescripción

Marian Casado

Marketing directo II. Buenas experiencias: la recomendación desde la confianza.

María López-Herranz

Objetivos

- Plan de promoción y marketing en las asociaciones.
- Desarrollar una planificación comercial de las asociaciones
- Establecer una política de cuotas y becas.
- Plan de fidelización en las asociaciones.
- Aprender a elaborar encuestas de satisfacción que aporten datos relevantes. Medir el impacto.

Tiempo de dedicación



Clases
7 horas



Trabajo personal
15 horas



Duración del módulo
4 semanas

Profesores



Itziar de Ros

Directora de Marketing Corporativo y Comunicación del IESE



Marian Casado

Marketing Manager en Pharmactive Biotech Products



María López-Herranz

Coach PCC. Ponente y coach de IESE Business School. Experta en Liderazgo, Desarrollo Directivo y Comunicación.



Araceli Girón

Coordinadora de proyectos Área de juventud de FASE