



# POSTGRAU EN POLÍTIQUES DE MÀRQUETING

Títol propi de la Universitat Ramon Llull



## COM ÉS EL NOSTRE POSTGRAU

El Postgrau en Polítiques de Màrqueting de FUNDEMI IQS és:

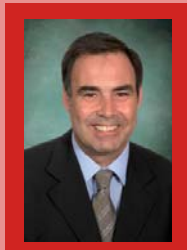
- Pràctic** Combinació de continguts teòrics amb la seva aplicació pràctica de forma que resultin ràpidament aplicables.
- Compatible** Dedicació parcial que el fa compaginable amb l'activitat professional i la vida personal.
- Relacional** Organitzat per crear networking entre els professionals del món del màrqueting amb el suport d'una activa Borsa de Treball.
- Expert** Impartit per professionals en actiu en l'Àrea del Màrqueting de les organitzacions i per consultors especialitzats, que donen servei a companyies tant locals com multinacionals de primer ordre.
- Universitari** Títol propi de la Universitat Ramon Llull que atorga el prestigi acadèmic que l'actual mercat laboral demanda.

I avalat per la **tradició i l'experiència** dels 50 anys de FUNDEMI IQS dedicats a la formació empresarial.

## TRADICIÓ I EXPERIÈNCIA

FUNDEMI IQS és una institució de formació empresarial i universitària, creada l'any 1959, a iniciativa del P. Joan Torres Gasset, S.J. i 9 empresaris catalans. Entitat independent de qualsevol grup econòmic, polític o sindical, dirigeix les seves activitats a la societat en general i, en particular, a les empreses i als seus treballadors. Des de l'any 2001, està integrada a la Universitat Ramon Llull a través de la Facultat d'Economia del grup IQS.





Luis Valentín Nicolás  
Director del Postgrau

El mercat actual, subjecte a continus canvis i evolucions, requereix de professionals experts capaços d'analitzar l'entorn i les necessitats del consumidor.

Una formació específica en les Polítiques de Màrqueting, i en la seva aplicació en el Pla de Màrqueting de l'organització, facilita una resposta eficaç, ràpida i dinàmica als reptes que el mercat actual planteja.

Addicionalment, el títol de Postgrau per la Universitat Ramon Llull aportarà al teu currículum el prestigi acadèmic que el mercat demanda.

Gestiona el teu coneixement i comparteix amb nosaltres aquesta experiència.

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Luis Valentín Nicolás', with a horizontal line underneath it.

## ADREÇAT A

Titulats universitaris interessats a rendibilitzar la seva formació acadèmica mitjançant la especialització en l'àrea de màrqueting.

Assessors i promotors comercials que desitgin ampliar la seva formació en màrqueting com a opció preferent de desenvolupament professional.

Professionals de diferents àrees funcionals de l'empresa i/o sector específic que necessiten coneixements de màrqueting per a la millora de la seva activitat laboral.

## OBJECTIUS

Aprofundir en el coneixement de les Polítiques de Màrqueting i en la seva aplicació en el disseny, la implementació i l'avaluació d'un Pla de Màrqueting adequat a les necessitats de cada empresa, en funció de l'entorn i del mercat en què es desenvolupa.

Adquirir una especialització en Màrqueting que permeti el desenvolupament professional en aquesta àrea funcional per respondre, amb seguretat i confiança, als reptes que el mercat actual planteja.

## METODOLOGIA

La metodologia utilitzada combina les exposicions teòriques amb l'ús de diferents eines didàctiques: treball en equip, resolució de casos, rol playing, ús de mitjans audiovisuals o elaboració d'un treball integrador. Aquest enfocament actiu i participatiu garanteix l'aprofitament de la formació i el dinamisme de les sessions.

## PROGRAMA

### MÒDUL 1 CONCEPTES DE MÀRQUETING

**1 crèdit**

1. Definició, funcions i objectius del màrqueting.
2. Instruments del màrqueting.
3. Planificació en màrqueting. Màrqueting estratègic i operacional.
4. Globalització i Màrqueting internacional.
5. Àmbits d'aplicació i noves orientacions.

### MÒDUL 2 COMPORTAMENT DEL CONSUMIDOR I INVESTIGACIÓ DE MERCATS **4 crèdits**

1. Entorn i mercat.
2. Competència, consumidor i client.
3. Tècniques d'investigació.
4. Segmentació i posicionament.
5. L'empresa enfront del mercat. Anàlisi DAFO. Anàlisi d'escenaris.
6. Anàlisi del comportament del consumidor.
7. Customer experience.
8. Investigació de mercats i presa de decisions.



### **MÒDUL 3** POLÍTICA DE PRODUCTE

**3 crèdits**

1. Concepte, atributs i tipus de productes.
2. Branding.
3. Cicles de vida i posicionament.
4. Serveis.
5. New Product Development.
6. Estratègies de producte.

### **MÒDUL 4** POLÍTICA DE PREUS

**3 crèdits**

1. Factors determinants. Oferta i demanda.
2. Costos, marges, rendibilitat. Compte d'explotació.
3. Fixació, estructura i percepció dels preus.
4. Estratègies de preus.

### **MÒDUL 5** POLÍTICA DE COMUNICACIÓ

**4 crèdits**

1. Publicitat i mitjans publicitaris.
2. Promoció de vendes.
3. Relacions públiques i patrocinis.
4. Màrqueting directe i interactiu.
5. E-màrqueting.
6. Noves tendències.
7. Estratègia de comunicació.

### **MÒDUL 6** POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓ I LOGÍSTICA

**3 crèdits**

1. Format, entorn, comportament i gestió del canal.
2. Retail, trade Marketing i marxandatge.
3. Factors determinants en la selecció del canal.
4. Noves formes de distribució.
5. Objectius i estratègies.
6. Logística.

### **MÒDUL 7** PLA DE MÀRQUETING

**4 crèdits**

1. Finalitat, continguts i tipus de Pla de Màrqueting.
2. Entorn i mercat.
3. Objectius i estratègies bàsiques.
4. Màrqueting Mix.
5. Pla d'acció.
6. Mecanismes d'avaluació i control.
7. Valoració econòmica.



## AVALUACIÓ

L'avaluació del postgrau es realitza de forma continuada i contempla l'assistència i participació en els exercicis realitzats a classe; la presentació d'exercicis i casos, resolts de forma individual o en grup; i la realització d'exàmens o treballs segons els criteris establerts per a cada assignatura.

## TITULACIÓ

La Universitat Ramon Llull concedirà, prèvia tramitació, el títol de **Postgrau en Polítiques de Màrqueting** als alumnes que disposin de la titulació acadèmica oficial requerida i aprovin la totalitat dels mòduls del curs.

FUNDEMI IQS lliurarà el Diploma corresponent als alumnes que superin la totalitat dels mòduls del curs.

## DURADA

El valor acadèmic del postgrau és de 22 crèdits.

## PROCÉS D'ADMISSIÓ

- Omplir i enviar el full de sol·licitud d'admissió.
- Enviar un currículum actualitzat, amb fotografia, que inclogui edat, formació i vida laboral.
- Realitzar una entrevista amb els responsables del postgrau per comentar les característiques del curs i valorar conjuntament necessitats i expectatives.

## CLAUSTRE DE PROFESSORS, PROFESSORES I PONENTS

### Joan Lluís Carratalà

Director General Grupo Corsa  
Fou Director de Màrqueting de CAIXA PENEDÈS  
Doctor Enginyer Industrial  
Diplomat en Màrqueting  
Diplomat en Anàlisi i Direcció Financera  
Autor del llibre de Management "Al éxito en 5 movimientos"

### Pablo Contreras

Kantya Estrategias de Marca (WPP)  
Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales  
Llicenciat en Investigació i Tècniques de Mercat  
MBA Executive

### Manel Estany

Fou Director General i Director de Màrqueting de LA SIRENA  
Fou Director de Màrqueting de MOËT HENNESSY ESPAÑA (LVMH)  
Licenciado en Ciencias Empresariales i MBA  
PDG IESE

### Josep Fazio

Consultor i Assessor d'exportació  
Diplomat en Ciències Empresariales  
Diplomat en Direcció Comercial i Màrqueting

### Josep-Antoni Gràcia

FUNDEMI IQS  
Llicenciat en Economia  
Postgrau en Direcció de Màrqueting  
Postgrau en Lideratge i Gestió de les Persones

### Mariona Julià

Casa Santiveri-Publicitat i Màrqueting  
Llicenciada en Ciències de la Comunicació  
Postgrau en Comunicació i Humanitats  
Màster en Direcció d'Empreses (MBA)

### Núria Maeztu

Aliqua Consulting  
Llicenciada en Ciències Empresariales  
Master in Business Administration MBA  
Postgrau en Màrqueting per Internet  
Màster en Creació i Disseny Multimèdia

### Raimon Miroso

Frit Ravich, S.A.  
Llicenciat en Dret  
Postgrau en Strategic Management  
MBA Executive

### Antonio Pascual

Genial Consulting Group  
Assessoria i Direcció d'Empreses de Distribució  
Bachelor en Sistemes d'Informació  
Diplomat en Màrqueting

### Isabel Sabadí

Iris Experience  
Especialista en e-mail Màrqueting i RSS  
Màrqueting  
Llicenciada en Administració i Direcció d'Empreses  
Diploma en e-business i Màrqueting per Internet  
Màster en Direcció de Màrqueting

### Miquel Solanellas

Trade Marketing Manager NUTREXPA  
Psicòleg Industrial i Pèrit Agrícola  
Programa de Direcció de Màrqueting  
Programa de Direcció Econòmico-Financera

### Luis Valentín

Kantya Estrategias de marca (WPP)  
Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials  
Diplomat en Màrqueting, Estratègia i Gestió  
Postgrau en Mètodes Quantitatius

#### DIRECCIÓ

LUIS VALENTÍN NICOLÁS

#### ADMISSIÓ D'ALUMNES

M. JOSÉ ARANGUREN ANTOÑANZAS | ADELAIDA GIRÓN MORALES

AMB LA COL·LABORACIÓ DE CLUB DE MARKETING

#### COORDINACIÓ

JOSEP-ANTONI GRACIA CAÑADAS



## ALGUNS DELS NOSTRES CLIENTS

Abertis  
Ajuntament de Barcelona  
Ajuntament de l'Hospitalet de Llobregat  
Ambiens  
Almirall Prodespharma  
Ascensores Yélamos  
Asepeyo  
Bayer  
Beiersdorf  
Bodegas Torres  
Caixa Penedès  
Cámara de Comercio de Barcelona  
Caprabo  
Claranet  
COFIDIS  
Combursa  
Condis Supermercats  
DAMM  
Dermofarm  
Diputació de Barcelona  
DSM Neoresins  
Endesa  
Estiare  
Euroservices Bayer, SL  
Federació Farmacèutica  
GAES  
Generalitat de Catalunya  
Gearbox del Prat  
Grup Serhs  
Indo  
Indola  
Intermón Oxfam  
KENCI  
Médicos sin Fronteras  
Mutua Universal  
Nissan  
ORANGE  
Petroli  
Pirobloc  
Plameca  
Plana Fàbrega  
Quadis  
Seat  
Terminal de Contenidors de Barcelona  
Toyota Material Handling  
TMB  
Tremesa  
Tui España  
Tusgsal  
Unipresalud  
Universitat Ramon Llull  
Vertisub  
Virtisú  
Zanini




SOL·LICITI MÉS  
INFORMACIÓ

ENVIAR A  
UN AMIC



[www.fundemi.url.edu](http://www.fundemi.url.edu)



**FUNDEMI IQS** Torrent de les Flors 68, 08024 Barcelona - Tel. 932 859 400 - Fax 932 849 648 - [info@fundemi.url.edu](mailto:info@fundemi.url.edu)  
Horari: de dilluns a divendres, de 10 a 14 i de 17 a 20 h  Empresa certificada per la norma ISO 9001:2000