



# **Curso de Comunicación y Publicidad**

**(50 horas)**

# Curso de Comunicación y Publicidad

En Vértice Institute, conscientes de la necesidad de progreso y evolución de la sociedad actual, hemos desarrollado unos programas formativos adaptados a aquellos alumnos que quieran prepararse para incorporar en su perfil la adquisición de nuevos conocimientos o el reciclaje de los ya existentes, con el fin de alcanzar una meta personal o satisfacer una necesidad profesional.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a través de metodología online. El alumno contará con un temario actual y completo, fácilmente comprensible y con una clara vocación práctica. La evaluación perseguirá la asimilación correcta y de aplicabilidad real a través de diferentes recursos didácticos disponibles en el intuitivo y ameno campus virtual 3D.

Por otra parte, el alumnado obtendrá un seguimiento periódico y una atención de dudas permanente y personalizada a través del sistema de tutorías (vía campus virtual, telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos. El claustro docente se compone de expertos procedentes tanto del mundo profesional como académico y con una dilatada experiencia en cada área de conocimiento.

Por tanto, la calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

## Destinatarios

Trabajadores y desempleados

## Objetivos

- Adquirir los conocimientos necesarios para afrontar adecuadamente la comunicación, como un elemento más de las acciones del marketing de la empresa.
- Conocer los instrumentos de comunicación más utilizados y recomendados en función de las circunstancias que atravesase la empresa.
- Aprender las diferentes técnicas existentes para la valoración de resultados obtenidos.

## Programa

### Tema 1. Introducción a la comunicación de marketing

- 1.1. Introducción
- 1.2. Desarrollo efectivo de una comunicación
  - 1.2.1. Identificación del público objetivo
  - 1.2.2. Objetivos de la comunicación
  - 1.2.3. Diseño del mensaje
  - 1.2.4. Selección de los canales de comunicación
  - 1.2.5. Decidir el presupuesto de comunicación
- 1.3. Herramientas de comunicación en marketing

- 1.3.1. Publicidad
- 1.3.2. Promoción de ventas
- 1.3.3. Relaciones públicas
- 1.3.4. Venta personal
- 1.3.5. Marketing directo
- 1.4. Factores que influyen en el desarrollo del mix de comunicación
- 1.5. Medición de resultados de la comunicación.

## **Tema 2. Publicidad**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Objetivos de la publicidad
- 2.3. Presupuesto de publicidad
- 2.4. Decisión del mensaje
- 2.5. Decisión del medio
- 2.6. Elección de los soportes dentro de un medio
- 2.7. Decisión del tiempo de emisión
- 2.8. Decisión del lugar geográfico
- 2.9. Valoración de la eficacia de la publicidad
  - 2.9.1. Técnicas de investigación
  - 2.9.2. Utilización de las técnicas de investigación
  - 2.9.3. Efecto de la publicidad sobre las ventas
  - 2.9.4. Investigación actual
- 2.10. Técnicas publicitarias
  - 2.10.1. Programa de creación
  - 2.10.2. Técnica aida

## **tema 3. Promoción de ventas, relaciones públicas**

- 3.1. Promoción de ventas
  - 3.1.1. Objetivos de la promoción de ventas
  - 3.1.2. Decisiones de la promoción de ventas
- 3.2. Relaciones públicas
  - 3.2.1. Historia
  - 3.2.2. Relaciones públicas en marketing
  - 3.2.3. Objetivos y funciones de las relaciones públicas
  - 3.2.4. Plan de relaciones públicas
  - 3.2.5. Diferencias de la comunicación de relaciones públicas con la publicitaria y la periodística.

## **Tema 4. Marketing directo**

- 4.1. Introducción al marketing directo
  - 4.1.1. Evolución
  - 4.1.2. Ventajas
  - 4.1.3. Bases de datos
  - 4.1.4. Herramientas del marketing directo
  - 4.1.5. Problemas del marketing directo
- 4.2. Comercio electrónico
  - 4.2.1. Consumidor on-line
  - 4.2.2. Ventajas e inconvenientes del marketing on-line

- 4.2.3. Herramientas electrónicas
- 4.2.4. Futuro del marketing on-line
- 4.2.5. Móvil marketing

## Metodología

**Vértice Institute** pone a disposición de sus alumnos **un nuevo modelo de formación**, la formación **ONROOM**, un concepto propio e innovador donde gracias al uso de las nuevas tecnologías de la comunicación, **ya no es necesario desplazarse para asistir a clase**.

Los alumnos podrán visualizar cuantas veces quieran las **clases magistrales impartidas por los docentes** y todo ello desde el lugar que ellos elijan a través de su ordenador o incluso dispositivo móvil.

Con ello, evitamos los desplazamientos innecesarios de la formación tradicional, algo que no sólo repercute en la **comodidad y flexibilidad para realizar el programa formativo** sino que abarata considerablemente los costes, lo que finalmente deriva en un **precio mucho más asequible**.

Todo este sistema ONROOM permite crear un **entorno de aprendizaje activo, próximo y participativo** al que el alumno accede a través de **Campus Vértice**, plataforma virtual en 3D que combina los **beneficios del sistema online con las ventajas** didácticas de elementos propios de la **presencialidad** (presentaciones, ejercicios, resolución de dudas, etc.)

A través de Campus Vértice, el alumno tendrá acceso a los siguientes **elementos pedagógicos** como parte de su proceso formativo:

- **Videos didácticos** impartidos por docentes altamente cualificados.
- **Contenidos Interactivos Multimedia**, herramientas multimedia facilitadoras del estudio y asimilación de contenidos.
- **Ejercicios prácticos de apoyo**.
- **Foros de debate** sobre vídeos relacionados, noticias y ejercicios prácticos.
- **Temario de estudio**.
- **Pruebas de autoevaluación** que permiten verificar la asimilación de contenidos.
- **Videos prácticos**.

## Campus Vértice

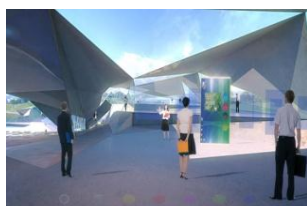
El Campus Vértice es un espacio donde los alumnos pueden realizar los cursos elegidos de una forma ágil y sencilla. Se trata de un entorno virtual en 3D que reproduce todas las dependencias donde el alumno desarrollará los distintos momentos del proceso formativo (aula, biblioteca, auditorio, cafetería, sala de recrea servicios virtuales orientados a la formación, donde se puede interactuar con compañeros y profesores como lo haría en un centro de formación presencial. Por tanto, en Campus Vértice, gracias a la utilización de las Nuevas Tecnologías aplicadas a la formación, se encuentra albergada la óptima combinación de elementos y recursos pedagógicos que cubren todas las necesidades del proceso de aprendizaje.

Este campus virtual en 3D al que el alumno tendrá acceso durante todo el curso, las 24 horas del día, facilita el correcto aprendizaje del contenido del curso, la participación en foros de debate,

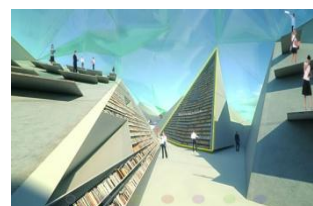
vídeos interactivos, ejercicios prácticos, contenido interactivo multimedia, autoevaluaciones, archivos de descarga, enlaces webs, acceso al contenido bibliográfico, permite la interrelación con otros alumnos y con el profesorado, y muchas más posibilidades.



Auditorio del Campus



Aula



Biblioteca

## Precio

El precio del curso es **80 €**. Una vez abonado y la matriculación completada, procederemos a darle inicio a su curso.

Posibilidad de pago en **dos mensualidades**.

## Duración

50 horas

## Diploma acreditativo

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado digital que acredite la realización de 50 horas de curso

## Inscripción y formas de pago

Para matricularse deberá rellenar el formulario de inscripción que adjuntamos o bien cumplimentado la solicitud pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria
- Domiciliación
- Tarjeta de crédito
- Paypal

Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



**Madrid**  
C/ Magallanes, 1.

**Málaga**  
C/ Hilera, 14.

**Tlf:** 902 904 600  
**Fax:** 902 510 044

[info@verticeinstitute.com](mailto:info@verticeinstitute.com)  
**[verticeinstitute.com](http://verticeinstitute.com)**