Beauty
Business
School

Beauty
Cluster

Beauty Business School

ELIGE TU ITINERARIO FORMATIVO

PROGRAMA FORMATIVO AVANZADO EN BEAUTY MARKETING 2022

5 MÓDULOS QUE PUEDES CURSAR INDIVIDUALMENTE

COMPLÉTALOS TODOS Y CONSIGUE EL TÍTULO DE POSTGRADO

SESIONES PRESENCIALES CON STREAMING Y SESIONES 100% ONLINE

El primer programa especializado para profesionales

Presentación

Este itinerario formativo avanzado en marketing está concebido y desarrollado por amantes del beauty, todos ellos con una amplia experiencia en el sector y dirigido a profesionales apasionados de la belleza que quieran ampliar o adquirir conocimientos específicos para la gestión de cosméticos, perfumería y personal care. El único programa planteado para profesionales de la industria de la belleza con contenidos teóricos, pero siempre impartido desde la experiencia y por supuesto con el estudio constante de casos prácticos.

ROSA PORRAS
Marketing and Communication Manager en Virospack
Directora del programa

CONTAR CON UN PLAN ESTRATÉGICO ES HOY MÁS IMPORTANTE QUE NUNCA, LO QUE IMPLICA HABLAR DE UNA ESTRATEGIA 360º, ON Y OFF. UNA ESTRATEGIA CON OBJETIVOS CLAROS Y KPIS BIEN DEFINIDOS, EN LA QUE SE INCLUYAN TENDENCIAS Y HERRAMIENTAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Nuestro valor diferencial es la visión integral del marketing como eje principal de todo el programa. Abordaremos las tendencias y herramientas más innovadoras y disruptivas en marketing digital, pero siempre englobadas dentro de una estrategia 360º y la omnicanalidad. Pensamos que no se puede hablar de marketing digital sin entender que forma parte de un plan estratégico, ni sin entender otras áreas con las que va a convivir e interactuar para el logro de resultados.

Nuestro equipo docente es por supuesto otra de nuestras grandes fortalezas. Un equipo de profesionales del sector con perfiles muy distintos pero todos ellos potentes, y con años de experiencia en puestos muy diversos, lo que enriquecerá el conocimiento y la red de contactos profesionales de nuestros estudiantes.

Objetivos

1

VISIÓN 360º

Ser capaz de crear e implementar tu plan de marketing teniendo en cuenta todos los parámetros y aplicando una visión 360º del negocio.

2

ESTRATEGIA ON Y OFF DEL MARKETING

Crear la estrategia de marketing desde la omnicanadidad, considerando tanto el canal tradicional como los nuevos canales online, aprendiendo a aplicar en ambos las mejores estrategias on y off.

3

NUEVAS TENDENCIAS Y EL NUEVO CUSTOMER JOURNEY

Conocer las últimas tendencias en marketing y en otras áreas de conocimiento que impactarán directamente en la estrategia de comunicación y marketing de tu empresa.

4

KPIs Y MÉTRICAS PARA VALORAR LA ESTRATEGIA

Ser capaces de definir los indicadores clave, analizar datos y evaluar resultados para la toma de decisiones.

5

VISIÓN INTEGRADA CON COMUNICACIÓN Y VENTAS

Integrar la estrategia de marketing con las acciones que se desarrollen desde la empresa en las áreas de comunicación y ventas, buscando la coherencia, eficiencia y el mejor ROI.

Beauty Business School

PROGRAMA AVANZADO DE FORMACIÓN EN BEAUTY MARKETING 2022

Formación para profesionales de la industria de la belleza

Beauty Cluster

El único programa en el que tú eliges el ritmo.

Cursa los módulos que forman parte del postgrado de Beauty Marketing a tu ritmo. Elige el contenido que quieres cursar de entre 5 módulos independientes. Complétalos todos en un plazo máximo de 2 años y obtén el título de Postgrado en Beauty Marketing

5 universos de aprendizaje

FUNDAMENTOS DEL MARKETING EN EL SECTOR DE LA BELLEZA*

Conoce en profundidad el marketing estratégico y su aplicación en el sector. Qué palancas existen para la creación de valor y cómo analizar las principales métricas en un plan de marketing.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y CONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL SECTOR BELLEZA

Aprende a desarrollar una investigación de mercado y su aplicación práctica. Adquiere el conocimiento necesario para usar las herramientas que te permitirán conocer al consumidor.

BRANDING E INNOVACIÓN EN EL DESARROLLO DE UN NUEVO PRODUCTO

Desarrolla estrategias de pricing, innovación y packaging para lanzar de manera exitosa un nuevo producto o marca en cosmética, perfumería o cuidado personal.

ESTRATEGIA DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING EN EL ENTORNO BEAUTY

Crea un plan de trade marketing e implementa una estrategia de distribución en función de los objetivos marcados. Profundiza en internacionalización, digitalización y equipos de ventas.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y SU APLICACIÓN EN EL SECTOR BEAUTY

Desarrolla una estrategia de comunicación omnical (on/off) con una visión global en diferentes áreas: medios, eventos, relaciones públicas, influencers marketing y entorno digital.
Aprendere a implementar correctamente la estrategia desde la creación del briefing hasta la medición de los resultados obtenidos.

* En caso de querer cursar el itinerario completo para optar a la titulación de postgrado, el módulo 1 podrá ser convalidado (1) por experiencia en el sector siempre que se acrediten más de 5 años en el área de marketing o (2) con la acreditación de una titulación superior o de postgrado en marketing.

Programa

En cada módulo se impartirán 2 sesiones semanales (martes y jueves de 17:00h a 20:00h). Las sesiones en jueves serán presenciales con posibilidad de conectarse por streaming en caso que el estudiante no pudiera asistir. Las sesiones en martes serán siempre online.

MÓDULO		HORAS TOTALES	NÚMERO SESIONES	MES IMPARTICIÓN
1	FUNDAMENTOS DEL MARKETING EN EL SECTOR BEAUTY	21	7	FEBRERO

- Aspectos fundamentales y función del departamento de marketing en el sector de la belleza
- Palancas del marketing para la creación de valor. Marketing Mix y el nuevo entorno digital
- Plan de Marketing, project plan y plan de medios. KPI's mas relevantes
- Marketing Estratégico y operativo en B2B y B2C
- Cuentas de explotación. Impacto del Marketing en los resultados globales de la compañía
- Introducción al Negocio Online y al Marketing Digital

2	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y CONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR BEAUTY	21	7	MARZO

- Fundamentos de una investigación de mercado. Cómo desarrollarla y qué puede aportar al desarrollo del negocio
- Análisis de mercado. Conocimiento del mercado Beauty y conceptos más relevantes
- Detección de oportunidades o amenazas - Posicionamiento de marca/diferenciación
- Aplicación práctica de la investigación de mercados: focus groups y estrategias de sampling
- Conocimiento del consumidor, Insights y Customer Journey.
- Target: la importancia de la segmentación.
- Neuromarketing

3	BRANDING E INNOVACIÓN EN EL DESARROLLO DE UN NUEVO PRODUCTO BEAUTY	21	7	MAYO

- Estrategia de innovación y desarrollo
- PMO, la gestion interna de un lazamiento paso a paso
- Estrategia de packaging
- Estrategia de pricing
- Regulatory. Claims en el desarrollo de productos.
- I+D y Marketing: Dos idiomas para un mismo relato
- Sensorialidad

4	ESTRATEGIA DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING EN ENTORNO BEAUTY	21	7	JUNIO

- Omnicanalidad vs Multicanalidad
- Estrategia comercialización on/off . Cómo establecer la estrategia en los nuevos ecosistemas
- La buena gestión de un CRM
- Ecommerce. Cómo implementar la mejor estrategia en un entorno clasicamente off.
- Herramientas de marketing para el equipo de ventas
- Estrategia y objetivos del trade marketing. Creación de un plan trade
- La importancia del punto de venta en Beauty y la experiencia del nuevo consumidor
- Herramientas digitales a potenciar en el punto de venta
- Activity plan promocional y tipología de acciones B2C

5	ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EN EL SECTOR BEAUTY	40	15	OCTUBRE - NOVIEMBRE

- Desarrollo de una estrategia de comunicación
- Cómo construir una estrategia de influencers marketing
- Eventos on/off
- Generar valor a través de estrategias de comunicación mediante APPs
- Introducción a las estrategias de SEO y SEM
- Herramientas de análisis y medición on/off
- Acciones de comunicación 360º
- Comunicación corporativa: Imagen, reputación y relaciones institucionales.
- Planificación de Medios on/off
- Campañas publicitarias 100% digitales
- Propiedad intelectual / GRPD / Derechos de imagen
- Los nuevos retos de la comunicación 360

Descripción

25 participantes

Casos prácticos, ejemplos sectoriales y discusiones grupales

125 horas lectivas totales
Sesiones los martes y jueves de 17:00h a 20:00h

Adaptado a las agendas de los profesionales en activo

Una sesión semanal presencial (opción de streaming) y una sesión 100% online.

Con plataforma de aprendizaje y foro interno de comunicación

Fomento de la reflexión, la innovación y el networking entre profesionales

APRENDIZAJE FLEXIBLE

Planteamos una formación que combinará sesiones y masterclass presenciales y/o virtuales. Así como, otros materiales, bibliografía, case studies y recursos adicionales que el participante podrá encontrar en la plataforma de aprendizaje.

NETWORKING Y CONTENIDO INSPIRACIONAL

Se pretende fomentar que el participante adquiera un conocimiento global, a través del intercambio de visiones e ideas, para encontrar soluciones desde la propia experiencia, y con una comunicación dinámica e interactiva con el resto de participantes.

Metodología

Curso completo en 1 año

Elige esta opción si quieres obtener un título en 2022.

Inicio del curso: febrero 2022

Fin del curso: noviembre 2022

5 módulos con un total de 124h lectivas y 43 sesiones.

Proyecto final en el que se asignará un tutor para hacer seguimiento personalizado.

Especialmente aconsejable para aquellos que quieran desarrollar su carrera en el área de marketing de empresas del sector.

POSTGRADO EN BEAUTY MARKETING

Curso completo en 2 años

Puedes cursar el postgrado por módulos a tu ritmo y matricularte en aquellos que mejor se adapten a tu agenda.

Si eliges esta modalidad tendrás hasta 2 años para cursar este programa a tu ritmo.

Una vez hayas completado todos los módulos obtendrás el título.

La fecha de inicio y fin del programa dependerá de los módulos elegidos.

POSTGRADO EN BEAUTY MARKETING

Módulos individuales

Puedes elegir módulos individuales y cursarlos de manera independiente. Todos ellos forman parte del programa completo de "postgrado en Beauty Marketing".

La carga lectiva se corresponde únicamente a la del módulo que elijas cursar.

Puedes apuntarte a un solo módulo sin necesidad de cursar el resto.

DIPLOMA ACREDITATIVO

> APOSTAMOS POR UN METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE FLEXIBLE Y PARTICIPATIVA, QUE AYUDE A RESOLVER LOS RETOS DEL DÍA A DÍA Y A MIRAR AL FUTURO CON CONOCIMIENTO Y CONFIANZA

Perfil de estudiante

La motivación del participante por realizar esta formación se encuadra en: una constante necesidad de actualización, un conocimiento de las últimas tendencias en marketing, el uso de nuevas herramientas y estrategias relacionadas con el mundo digital, o incluso el replanteamiento de la propia estrategia de marketing on y off de la empresa.

Un programa formativo hecho a medida por y para profesionales del sector

- Directores/as Generales
- Directores/as de otras áreas interesados en Marketing
- Responsables de Comunicación y profesionales de agencia
- Brand / Product Managers
- Perfiles técnicos con interés en conocer el Marketing beauty.
- Responsables de Marketing en otros sectores que pretendan dar el salto al Beauty

Equipo de coordinación

ROSA PORRAS
Marketing & Communication Manager en VIROSPACK
- Directora del programa -

MARTA CIRERA
Marketing Director & Sell-Out Manager en LABORATOIRES SVR
- Coord. Módulos Marketing -

BIBIANA PRATS
Marketing & PR Manager en SELVERT THERMAL
- Coord. Módulo Comunicación -

Docentes principales

LUIS RODRÍGUEZ
Marketing & Sales Director
BELLA AURORA LABS

AMÉRICA VALLEJO
Responsable Marketing Digital y Comunicación
NAOS GROUP

YOLANDA SANCHÍS
Directora de Marketing
MARTIDERM

CAMIL CASTELLÀ
Socio Fundador
AKTIVA BRAND EXPERIENCE

PALOMA PEREA
Directora de Marketing
DERMOFARM

AMBRA ORINI
Co-Founder
THE BEAUTY MAKERS

AIDA RODRÍGUEZ
Sustainable Management
VIROSPACK

JOSEP SALVAT
Socio Director
JOSEP SALVAT PR

CARO SALAZAR
Founder
DESIGN THINKING SWEDEN

MARÍA CID
Regulatory & Quality Assurance
COSMETINCSINMIND

NACHO SOMALO
Founder
LONESOME DIGITAL

PAU LLAMBÍ
CEO
MARKETERS GROUP

Inscripción

Módulos 1 a 4	Módulo 5	Curso completo
7 sesiones por modulo	15 sesiones	5 MÓDULOS
Modalidad blended	Modalidad blended	124h lectivas
Actividades prácticas	Actividades prácticas	Proyecto final
Martes y jueves	Martes y jueves	Tutorías personalizadas
21 horas cada módulo	40 horas	Titulación propia de postgrado
675 € + IVA	**1.150 € + IVA**	**3.500€ + IVA**
Precio socio 395 € + IVA	**Precio socio 680 € + IVA**	**Precio socio 2.100 € + IVA**
Precio por módulo	Precio total	Precio total

INSCRIPCIÓN ONLINE

- Para disfrutar del descuento la empresa debe acreditar 6 meses como socio en el momento de formalizar la inscripción y estar al corriente del pago de cuotas.
- La organización se limita el derecho de admisión para garantizar un grupo de trabajo que aporte valor a todos los participantes.
- Formación subvencionable.

INSCRÍBETE AQUÍ

CIERRE DE INSCRIPCIONES

- Postgrado completo y módulo 1: 13 de enero de 2021
- Módulo 2: 15 de febrero de 2022
- Módulo 3: 15 de marzo de 2002
- Módulo 4: 15 de mayo de 2022
- Módulo 5: 15 de septiembre de 2022