

Especialización Profesional Marketing Financiero





tech formación
profesional

Especialización Profesional Marketing Financiero

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 375

Acceso web: www.tech-fp.com/administracion-gestion/especializacion-profesional/marketing-financiero

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Requisitos de acceso

pág. 6

03

Salidas profesionales

pág. 8

04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

pág. 10

05

Plan de formación

pág. 12

06

Metodología

pág. 16

07

Titulación

pág. 20

01


Presentación

Actualmente, la oferta de entidades bancarias es muy elevada. Normalmente, los usuarios optan por elegir aquellas que gozan de mayor prestigio y que poseen una adecuada imagen de marca. Ante este nivel de competitividad, la creación de métodos eficientes de publicidad es una herramienta indispensable para atraer a los clientes. Por ello, los bancos requieren especialistas cualificados en mercadotecnia. Con esta capacitación, asimilarás las técnicas más actualizadas en *Marketing Financiero* para posibilitar tu acceso a estas compañías. Durante este itinerario académico, desarrollarás estrategias *inbound* orientadas hacia la atracción del cliente por una determinada entidad bancaria. De igual manera, dominarás la implementación de campañas de *emailing*. Además, la modalidad de impartición 100% en línea te permitirá alcanzar un aprendizaje a tu medida, sin depender de incómodos horarios herméticos.

“

La Especialización Profesional en Marketing Financiero te habilitará para desarrollar estrategias Inbound orientadas al sector bancario”





BBVA, Santander, Caixabank... La lista de entidades bancarias que cotizan en el IBEX 35 es muy amplia. Por ello, los bancos necesitan optimizar sus procesos comerciales para generar nuevos clientes que adopten sus planes de ahorro o sus cuentas corrientes. En este sentido, apuestan por contratar los mejores especialistas en mercadotecnia para elaborar novedosas estrategias de marketing.

Por estos motivos y para facilitar tu incursión en este nicho laboral, TECH ha creado la Especialización Profesional en Marketing Financiero. Tendrás un intenso aprendizaje y formularás acciones a corto, medio y largo plazo para mejorar la implementación de mecanismos de publicidad en una entidad bancaria. De igual forma, ahondarás en la utilización de técnicas de *branding* corporativo o analizarás los distintos productos de activo bancario.

Esta capacitación dispone de una modalidad de impartición 100% online, lo que te permitirá alcanzar una educación a tu medida mediante la gestión a tu antojo de tus horarios. Asimismo, obtendrás acceso a materiales didácticos redactados por expertos que trabajan en el mundo de las finanzas, por lo que las habilidades que adquirirás serán completamente aplicables.

“

Esta capacitación te ofrecerá la posibilidad de obtener un ameno aprendizaje sobre marketing financiero, gracias al acceso a formatos como el vídeo explicativo”

02

Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.

“

TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa”



Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

01

Podrás matricularte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas

02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico

03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas

04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo

05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online

06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional

03

Salidas profesionales

La mercadotecnia es una de las disciplinas con mayor relevancia en la era de la digitalización. Por ello, las entidades bancarias han apostado por utilizar herramientas como el marketing relacional o *email* para atraer a sus potenciales clientes. Debido a esto, los bancos precisan especialistas en la creación de estrategias de publicidad. Ante esta situación, TECH ha creado este programa académico, con la intención de favorecer tu acceso profesional en este sector.

“

*Matricúlate ya en esta
Especialización Profesional para
incrementar tus oportunidades de
acceso a un puesto de trabajo como
técnico en marketing financiero”*





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Analista de mercados financieros
- ♦ Gerente de productos financieros
- ♦ Consultor de estrategias de marketing financiero
- ♦ Coordinador de campañas de marketing
- ♦ Gestor de marketing digital en el ámbito financiero



04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

Una vez hayas finalizado este programa académico, estarás habilitado para poner en práctica las novedosas estrategias de *Marketing* Financiero orientadas a la atracción del público hacia los productos bancarios. De la misma manera, identificarás los distintos servicios financieros existentes estructurados a un tipo de interés o de cambio.

01

Desarrollar estrategias orientadas al cliente, pensando y actuando de forma armonizada, donde el cliente y el canal de distribución, centren la atención de la entidad financiera

02

Formular planes de actividad a corto, medio y largo plazo en la red de oficinas, para que de forma sistemática y estructurada se puedan tomar decisiones con respecto a todo aquello concerniente a la estrategia de la empresa

03

Realizar diferentes análisis económicos, financieros y estratégicos de una entidad y su comparativa frente a los principales competidores y a los nuevos modelos de entidades

04

Definir la información de gestión relevante para realizar el seguimiento táctico y estratégico de una entidad de crédito





05

Implementar políticas financieras para la adecuada gestión de la tesorería, las inversiones y la planificación fiscal como estrategias de crecimiento que adapten la empresa a los cambios del entorno nacional e internacional

06

Dominar los riesgos financieros que conllevan determinadas operaciones

07

Elaborar estrategias competitivas que permitan cumplir los objetivos de la entidad

08

Identificar el entorno económico y los mercados en los que se mueve la empresa

05

Plan de formación

El temario de esta Especialización Profesional está compuesto por 4 módulos mediante los que profundizarás en las actualizadas estrategias de marketing financiero. Ahondarás en el análisis de determinados productos inversionistas. Asimismo, durante la duración de este programa académico accederás a materiales didácticos presentes en soportes tales como los resúmenes interactivos o las lecturas complementarias. Con esto, el objetivo de TECH es brindar un aprendizaje adaptado a tus requerimientos individualizados.



La Especialización Profesional en Marketing Financiero te brindará acceso a novedosos materiales didácticos en diversos soportes para favorecer un aprendizaje a tu medida”



Módulo 1. El entorno económico y los mercados financieros

- 1.1. Fundamentos de la banca y finanzas
 - 1.1.1. Variables fundamentales en las decisiones financieras
 - 1.1.2. La actividad financiera
 - 1.1.3. La banca dentro del sistema financiero
 - 1.1.4. El negocio bancario
- 1.2. Teoría de las finanzas
 - 1.2.1. Estadística aplicada al Mercado Bursátil
 - 1.2.2. Matemáticas de las operaciones financieras
 - 1.2.3. Operaciones financieras
- 1.3. Macroeconomía y política monetaria
 - 1.3.1. El PIB
 - 1.3.2. El equilibrio financiero
 - 1.3.3. El papel del sector público
 - 1.3.4. Política monetaria y política fiscal
- 1.4. Medición de la actividad financiera
 - 1.4.1. Sistema financiero
 - 1.4.2. Tipos de operaciones
 - 1.4.3. Instrumentos financieros
- 1.5. Principales agregados financieros
 - 1.5.1. Instituciones financieras
 - 1.5.2. Inversión financiera frente a inversión no financiera
 - 1.5.3. Niveles de negociación
- 1.6. Mercados y control de los flujos financieros
 - 1.6.1. Articulación del sistema financiero
 - 1.6.2. Mercados financieros
 - 1.6.3. Naturaleza y objetivos de la política monetaria
 - 1.6.4. Tipos de interés

- 1.7. Contabilidad bancaria
 - 1.7.1. Los estados financieros en la banca
 - 1.7.2. Otras partidas de balance y cuenta de resultados
 - 1.7.3. Riesgo de Crédito e insolvencias
 - 1.7.4. Combinaciones de negocios y consolidación
- 1.8. La crisis financiera actual
 - 1.8.1. Fallos del sistema financiero internacional
 - 1.8.2. Normas contables y contabilidad creativa
 - 1.8.3. Malas prácticas bancarias
 - 1.8.4. Paraísos fiscales

Módulo 2. Productos financieros y productos de activo bancario

- 2.1. Activos de renta fija pública
 - 2.1.1. Letras del tesoro
 - 2.1.2. Bonos y obligaciones del Estado
 - 2.1.3. Deuda autonómica y de otros organismos públicos
- 2.2. Activos de renta variable
 - 2.2.1. La regulación de los Mercados de Renta Variable
 - 2.2.2. Las Empresas en Bolsa
 - 2.2.3. La información bursátil
- 2.3. Productos financieros derivados
 - 2.3.1. Productos derivados a corto plazo
 - 2.3.2. Opciones
 - 2.3.3. Swaps
 - 2.3.4. Los derivados del Crédito
- 2.4. Productos financieros estructurados
 - 2.4.1. Estructurados de un tipo de interés
 - 2.4.2. Estructurados de un tipo de cambio
 - 2.4.3. Estructurados de Renta Variable
 - 2.4.4. Estructurados de "Commodities"

- 2.5. Créditos bancarios a particulares
 - 2.5.1. Análisis de tasas efectivas
 - 2.5.2. Características financieras
 - 2.5.3. Características jurídicas
- 2.6. Productos de activo bancario de empresa
 - 2.6.1. Descuento bancario
 - 2.6.2. Pólizas de crédito
 - 2.6.3. Anticipos de crédito
- 2.7. Préstamos hipotecarios
 - 2.7.1. Tasaciones
 - 2.7.2. Subrogación hipotecaria
 - 2.7.3. Novaciones hipotecarias
- 2.8. Productos de financiación del circulante
 - 2.8.1. *Factoring*
 - 2.8.2. Confirming
- 2.9. Los productos de seguros
 - 2.9.1. Modelos y características
 - 2.9.2. Regulación y tratamiento fiscal de fondos y planes de pensión
 - 2.9.3. Comercialización de productos de seguros desde las entidades de crédito
- 2.10. Productos de pasivos
 - 2.10.1. Retribución y rentabilidad
 - 2.10.2. TAE
 - 2.10.3. Aspectos jurídicos y aspectos fiscales
 - 2.10.4. Público objetivo

Módulo 3. Inversión colectiva

- 3.1. Fondos de inversión
 - 3.1.1. Gestora y depositario
 - 3.1.2. Fondos de inversión
 - 3.1.3. Supervisión
 - 3.1.4. Características de los fondos
- 3.2. Gestión de patrimonios
 - 3.2.1. Análisis de fondos de inversión
 - 3.2.2. Herramientas de gestión de patrimonios
 - 3.2.3. Análisis de una cartera de activos financieros
 - 3.2.4. Reconducción de inversiones financieras truncadas
- 3.3. Asignación de activos o *Asset allocation*
 - 3.3.1. Proceso de asesoramiento de Carteras
 - 3.3.2. *Asset Allocation* Estratégico y Táctico
 - 3.3.3. Gestora Institucional
 - 3.3.4. Cartera Estratégica y Cartera Táctica
- 3.4. Construcción de carteras
 - 3.4.1. El Riesgo de Mercado
 - 3.4.2. Inversión Internacional
 - 3.4.3. Clases de Activos, curvas de utilidad y CAMP
 - 3.4.4. Estrategias de formación de carteras
- 3.5. Estrategias de gestión de renta variable
 - 3.5.1. Teoría de Selección de Carteras de Markowitz
 - 3.5.2. Riesgos Sistemáticos y Específicos
 - 3.5.3. Gestión en Crisis Financieras
 - 3.5.4. Gestión de Carteras en Mercados Emergentes

- 3.6. Estrategias de gestión de renta fija
 - 3.6.1. Gestión de Carteras de Renta Fija
 - 3.6.2. Cobertura en las Carteras de Renta Fija
 - 3.6.3. Titulizaciones
- 3.7. Seguros
 - 3.7.1. Fundamentos de la actividad aseguradora
 - 3.7.2. *Unit Linked*, Coaseguro y Reaseguro
 - 3.7.3. Instituciones del Sector Asegurador
 - 3.7.4. Compañías de Seguros y Mutualidades de Previsión Social
- 3.8. Fiscalidad
 - 3.8.1. Fiscalidad de los Productos Financieros
 - 3.8.2. Fiscalidad de Productos de Previsión Social
 - 3.8.3. Marco Tributario Español

Módulo 4. Técnicas de Marketing Financiero

- 4.1. Investigación del mercado de la oficina bancaria
 - 4.1.1. Análisis de la coyuntura económica
 - 4.1.2. Análisis del sector y de la empresa
 - 4.1.3. Tipos de gráficos
 - 4.1.4. Principales teorías
- 4.2. Técnicas de venta y comunicación
 - 4.2.1. Aspectos específicos del marketing de los servicios financieros
 - 4.2.2. Factores determinantes a la hora de elegir un banco
 - 4.4.3. Desarrollo de nuevos productos y servicios bancarios
 - 4.4.4. Herramientas para la investigación en marketing bancario
- 4.3. Plan de Marketing Financiero
 - 4.3.1. Fijación de precios de productos bancarios
 - 4.3.2. Campañas de promoción de productos y publicidad
 - 4.3.3. Sistemas de distribución usados en el marketing de servicios financieros
 - 4.3.4. Segmentación, targeting y posicionamiento
- 4.4. Nuevas estrategias de aumento de ventas y ahorro de costos
 - 4.4.1. La banca electrónica
 - 4.4.2. CRM (*Customer Relationship Management*)
 - 4.4.3. *Cross-selling* y *up-selling*
- 4.5. Marketing relacional
 - 4.5.1. Desarrollo y fidelización de clientes
 - 4.5.2. Herramientas de marketing para la fidelización y retención de clientes
 - 4.5.3. Estrategias de retención de clientes
- 4.6. *Inbound marketing* en el sector bancario
 - 4.6.1. *Inbound marketing* efectivo
 - 4.6.2. Beneficios del *inbound marketing*
 - 4.6.3. Medir el éxito de *inbound marketing*
- 4.7. Desarrollo de las campañas de *emailing*
 - 4.7.1. Diseño de campañas de E-mail marketing
 - 4.7.2. *E-mail marketing*
 - 4.7.3. Listas de suscriptores, leads y clientes
- 4.8. Branding corporativo
 - 4.8.1. *Brand Evolution*
 - 4.8.2. Creación y desarrollo de marcas de éxito
 - 4.8.3. *Brand equity*

06

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



07

Titulación

La Especialización Profesional en Marketing Financiero garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Especialización Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Especialización Profesional emitido por TECH

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en la Especialización Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales. .

Título: **Especialización Profesional en Marketing Financiero**

Modalidad: **Online**

Horas: **375**



salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presentación
desarrollo web formación
aula virtual idiomas instituciones

tech formación
profesional

Especialización Profesional Marketing Financiero

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 375

Especialización Profesional Marketing Financiero

