

FICHA DO CURSO

CURSO DE APLICACIÓN PRÁCTICA DO MARKETING AO MERCADO DAS ENERXÍAS RENOVABLES

Información do Curso

Tipo: Curso Complementario

Nome: "Aplicación Práctica do Márketing ao Mercado das Enerxías Renovables"

Modalidade: **Teleformación, 20 horas.** Con titorías a través da plataforma de formación online **FAITIC** da Universidade de Vigo.

Obxectivo: Capacitar en Márketing e Vendas en enerxías renovables: solar térmica, biomasa, xeotermia e aerotermia.

Entidade organizadora

ACLUXEGA – Asociación Clúster da Xeotermia Galega

Financiadas polo INEGA -XUNTA DE GALICIA

Entidades colaboradoras

ETSE Minas - Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Minas de Vigo

UNIVERSIDADE DE VIGO

Coordinador e profesorado do Curso

Manuel Eusebio Vázquez Alfaya.

Profesor do Máster de Enerxía e Sustentabilidade da Universidade de Vigo

María José Soto García.

Responsable de Márketing e Comunicación de ENERTRES ENERGÍAS RENOVABLES, S.L.

Destinatarios/as

- ❖ Profesionais do sector das enerxías renovables.
- ❖ Estudantes universitarios ou de ciclos formativos de grado superior.
- ❖ Público xeneral con interese na materia

Extensión do curso

20 horas de Teleformación.

Programa

TEMA 0. INTRODUCCIÓN (2 horas)

- 0.1. Contidos e obxectivos do curso.
- 0.2. ¿Que é o márketing e por que é tan importante para as empresas de enerxías renovables?
- 0.3. ¿Por que debes elaborar un plan antes de pasar á acción?

TEMA 1. PRIMEIRO PASO: ANÁLISE DA SITUACIÓN DA TÚA EMPRESA NO MERCADO DAS ENERXÍAS RENOVABLES (4 horas)

- 1.1. Estudo do mercado e perspectivas de futuro das enerxías renovables en España: xeotermia, aerotermia, biomasa e solar térmica.
- 1.2. Descubre cal é a situación da túa empresa no mercado.
- 1.3. Define o teu nicho ideal dentro do mercado das enerxías renovables.
- 1.4. Establece unha vantaxe competitiva respecto á competencia.

TEMA 2. SEGUNDO PASO: DEFININDO OS TEUS OBXECTIVOS (3 horas)

- 2.1. Cales son os obxectivos que debes ter en conta.
- 2.2. Que características deben cumprir os teus obxectivos.
- 2.3. Os pasos definitivos para concretar os teus obxectivos.

TEMA 3. TERCEIRO PASO: É HORA DE PASAR Á ACCIÓN (6 horas)

- 3.1. Define as vantaxes dos teus servizos.
- 3.2. ¿Que debes ter en conta á hora de marcar os teus prezos?
- 3.3. Accións de márketing online que che permitirán alcanzar os teus obxectivos cun presuposto reducido.
- 3.4. Aplica o márketing tradicional cun enfoque de guerrilla.

TEMA 4. CUARTO PASO: VENTAS INTELIXENTES E COMUNICACIÓN COMERCIAL APLICADO AO MERCADO DAS ENERXÍAS RENOVABLES EN ESPAÑA: XEOTERMIA, AEROTERMIA, BIOMASA E SOLAR TÉRMICA (3 horas)

- 4.1. Etapas da venta perfecta.
- 4.2. Técnicas de venta profesionais.

CUESTIONARIO FINAL (2 horas)

Que aprenderás con este curso

1. Situación actual e previsións de futuro do mercado das enerxías renovables en España.
2. Principais vantaxes que lles ofrece a xeotermia, aerotermia, biomasa e solar térmica aos teus potenciais clientes.
3. Como presentar esas vantaxes para alcanzar o éxito na venta dos teus servizos.
4. Oportunidades existentes dentro do mercado de las enerxías renovables para a túa empresa.
5. Como destacar entre todas as empresas da competencia que operan no mercado das enerxías renovables.
6. Definir o cliente ideal da túa empresa.
7. As técnicas que te permitirán destacar entre as empresas do sector das renovables.
8. Marcar os obxectivos máis importantes para a túa empresa.
9. Que debes ter en conta para alcanzar o éxito na consecución de obxectivos.
10. Como vender sen entrar nunha guerra de prezos coa competencia dentro do mercado das enerxías renovables.
11. Cales son as estratexias do márketing online máis rentables para as empresas de enerxías renovables.
12. Como por en marcha paso a paso as diferentes técnicas de márketing online.
13. Que accións de márketing tradicional poden ser aplicables a túa empresa.
14. Que debes ter en conta á hora de vender os teus servizos no sector das enerxías renovables.
15. As técnicas de venta que aplican os profesionais.
16. Como lograr un maior porcentaxe de éxito nas túas vendas dentro do sector.

Sistema de Avaliación

Exame Final do curso.

Expedirase un certificado/diploma de superación satisfactoria do curso.

Materiais

Os participantes disporán dos materiais didácticos a través da plataforma virtual.

Calendario e datas

Período de inscrición: Ata o 28 de Setembro.

Período de docencia: Do 3 ao 28 de Outubro de 2016.

Modo de Pago

O importe da inscrición será de 30€

O pago xestionarase a través de ACLUXEGA.

ANEXO

CRONOGRAMA DO CURSO		Outubro 2016																											
Nº	TEMARIO	3 L	4 M	5 X	6 J	7 V	8 S	9 D	10 L	11 M	12 X	13 J	14 V	15 S	16 D	17 L	18 M	19 X	20 J	21 V	22 S	23 D	24 L	25 M	26 X	27 J	28 V		
0	TEMA 1: INTRODUCCIÓN 2 horas	1	1																										
1	TEMA 2: PRIMEIRO PASO: ANÁLISE DA SITUACIÓN DA TÚA EMPRESA NO MERCADO DAS ENERXÍAS RENOVABLES 4 horas			1	1	1			1																				
2	TEMA 3: SEGUNDO PASO: DEFININDO OS TEUS OBXECTIVOS 3 horas									1	1	1																	
3	TEMA 4: TERCEIRO PASO: É HORA DE PASAR Á ACCIÓN 6 horas												1			1	1	1	1	1									
4	TEMA 5: CUARTO PASO: VENTAS INTELIXENTES E COMUNICACIÓN COMERCIAL APLICADO ÁS ENERXÍAS RENOVABLES: XEOTERMIA, AEROTERMIA, BIOMASA E SOLAR TÉRMICA 3 horas																						1	1	1				
5	EXAME FINAL 2 horas																									1	1		

¹ Número de horas que dedicar cada día ao curso

Calendario do Curso

	L	M	X	J	V	S	D
SETEMBRO				1	2	3	4
	5	6	7	8	9	10	11
	12	13	14	15	16	17	18
	19	20	21	22	23	24	25
	26	27	28	29	30	1	2
OUTUBRO	3	4	5	6	7	8	9
	10	11	12	13	14	15	16
	17	18	19	20	21	22	23
	24	27	26	27	28	29	30

Período de Inscripción

Período de Docencia