

<b>CURSO</b>	<b>DESCUBRIENDO AL CLIENTE, CONOCIENDO A MI EMPRESA: INVESTIGACIÓN</b>		
<b>FECHAS</b>	<b>12 - 13 Julio</b>	<b>HORARIO</b>	<b>16:00 a 20:00</b>
<b>DURACION</b>	<b>2 tardes</b>	<b>MODALIDAD</b>	<b>Presencial</b>
<b>MATRÍCULA</b>	<b>80 €</b>	<b>LUGAR</b>	<b>Gijón</b>

**OBJETIVOS:**

Ver la importancia de la investigación de mercados para las pymes de una manera práctica y entretenida, facilitando nociones básicas y herramientas para iniciarse en su aplicación. ¿Qué es? ¿Para qué sirve? ¿Qué fiabilidad tiene? ¿Cómo obtener la información primaria y cómo utilizarla? ¿Cómo recurrir a información secundaria? Cómo realizar estudios con recursos propios, cómo conseguir información y su análisis para la imprescindible toma de decisiones en cualquier empresa. Un estudio de mercado por mis propios medios.

**CONTENIDOS:**

1. La información como elemento clave.
  - 1.1. Necesidades de información y proceso de toma de decisiones. Descubriendo a nuestros clientes.
  - 1.2. Tipos de fuentes de información: internas y externas; secundarias y primarias. Conoce tu empresa, cómo y dónde obtener la información.
2. Investigación de mercados.
  - 2.1. Definición de investigación de mercados ¿Qué es y para qué sirve un estudio de mercado?
  - 2.2. Etapas de la investigación: definir objetivos, determinar necesidades de información, diseño, trabajo de campo, análisis e interpretación de resultados. Presentación y nociones básicas.
3. Técnicas de investigación de mercados: cualitativas y cuantitativas.
  - 3.1. Tipo de técnicas cualitativas. Como utilizamos estas técnicas en nuestro día a día: test de observación, mystery shopper.
  - 3.2. Tipo de técnicas cuantitativas. Cómo construir un cuestionario breve y eficaz.

4. Diseño práctico de un estudio de mercado.

4.1. Tabulación de datos y extracción de conclusiones mediante el empleo de herramientas disponibles para todos los usuarios: Excel.

4.2. Existencia de programas estadísticos y ejemplo de aplicación (en función de los tiempos).

### ALBEN Ingeniería y Marketing

#### IMPARTE:

[www.alben.es](http://www.alben.es)

#### ALFREDO ALAVA

[alfredo@alben.es](mailto:alfredo@alben.es)

Socio - director de ALBEN Ingeniería y Marketing.

Ha sido responsable de proyectos y del área de campo en la empresa Invesmark hasta enero de 2009, colaborando en más de 300 estudios a lo largo de su vida profesional con responsabilidades de

formación sobre los equipos de trabajo.

Premio Profesional de Marketing del Año 2020.

Premio Investigación Comercial del Club de Marketing de Asturias a los clientes: Sociedad Mixta de Turismo de Gijón (2012), Empresa Municipal de Aguas (2014), Pizza Móvil (2015), Real Grupo de Cultura Covadonga (2020).

Formador en investigación comercial desde 1997.

#### FORMADOR:

