

# **Asignatura de Marketing experience: consumidores y mercados**

ONLINE Y SIN HORARIO

# Asignatura Online de Marketing experience: consumidores y mercados

Inicio

11 mar 2026

100%

Online

Idiomas: Español, Catalán

Precio: 711 €

Solicita información

Matricúlate



Metodología 100% online



1.ª universidad online del mundo



Acompañamiento personalizado

## Presentación

La asignatura *Marketing experience: consumidores y mercados* pone de manifiesto la necesidad de establecer un diálogo entre la marca y el cliente a partir de nuevos modelos y metodologías que vayan más allá de ofrecer un catálogo de virtudes de los productos que se venden.

El marketing de experiencia establece una comunicación efectiva entre marcas y clientes, en la que los clientes deben ser partícipes de una experiencia: los elementos del marketing deben estudiarse y analizarse desde una experiencia inmersiva. Incluso los clientes colaboran activamente en el desarrollo del producto y se convierten en los embajadores de una marca. El concepto de experiencia va más allá de un relato de venta. Para ello, es necesario conocer la evolución del marketing, poder establecer con claridad las características del consumidor y desarrollar un plan de marketing que muestre la conexión entre marca y cliente.

A lo largo de la asignatura, aprenderemos una serie de aspectos acerca del marketing de experiencia: qué es y por qué es importante. La asignatura se enmarca en la forma más moderna de segmentar el mercado: la segmentación psicográfica. De este modo, conoceremos criterios en los que podemos basar esta segmentación. Por otra parte, realizaremos un proyecto donde se pondrán en práctica conocimientos y habilidades en torno al marketing de experiencia, y analizaremos casos reales y construiremos otros casos de estudio.

## La UOC, la mejor universidad online

Somos la universidad online del Estado mejor posicionada en los principales rankings de calidad universitaria.



# Contenidos

## Contenidos

- Evolución del marketing: *offline* y *online*
- Marketing 3.0: principios y criterios de éxito
- Tendencias del comportamiento del consumidor
- Marketing basado en la participación social: productos y servicios
- Casos de éxito

## Objetivos y competencias

### Objetivos

- Identificar y valorar las características y los entornos de los consumidores en diferentes mercados.
- Analizar, interpretar y relacionar información para tomar decisiones.
- Elaborar un plan de marketing de experiencia.

### Competencias

- CE3. Formular en distintos documentos profesionales (estratégicos, creativos, económicos, de marketing, de investigación o de planificación de medios) los planes de acción que requiere un problema de comunicación persuasiva.
- CE6. Desarrollar una capacidad analítica que permita evaluar, ajustar y adaptar las acciones emprendidas, optimizar los resultados alcanzados, gestionar situaciones de crisis o detectar nuevas oportunidades estratégicas.
- CE9. Formular y desarrollar una estrategia de obtención y gestión de datos que permita, a través de diferentes técnicas y métodos, generar información de calidad para el entorno profesional o de investigación.

## Recursos para el aprendizaje

Anàlisi de l'entorn de màrqueting

Web

Análisis del entorno de marketing

Web

Comportament del consumidor

Web

Comportamiento del consumidor

Web

Creació de valor i relacions amb el client. Una visió general del màrqueting

Web

Creación de valor y relaciones con el cliente. Una visión general

Web

Fonaments de màrqueting

Web

Fundamentals de marketing

Web

Investigació de màrqueting

Web

Investigación de marketing

Web

Planificació de l'estrètia de màrqueting

Web

Planificación de la estrategia de marketing

Web

Psicogràfics, segmentació de mercats per al segle xxi. Elements per crear iniciatives efectives de *marketing experience*

Web

Psicogràfics, segmentació de mercats per al segle xxi. Elements per crear iniciatives efectives de *marketing experience*

Web

Segmentació, mercat objectiu i posicionament

Web

Segmentación, mercado objetivo y posicionamiento

Web

# **Profesorado**

## **Profesorado propio**

Pablo Lara Navarra

# Requisitos de acceso

## Requisitos previos

Para matricularse de esta asignatura y seguirla no se necesita ninguna titulación académica ni hay que tener conocimientos previos sobre la materia.

## Requisitos técnicos

Para el seguimiento de esta asignatura es necesario disponer de un ordenador de sobremesa o portátil con conexión a internet (por banda ancha, ADSL o cable) y un monitor con una resolución mínima de 1.024 x 768 píxeles. Para poder consultar algunos materiales también puede ser necesario un lector de DVD.

Es recomendable que la CPU (ya sea de un ordenador de sobremesa o de un portátil) tenga como mínimo 2 GB de memoria RAM y 2 GHz de velocidad de procesador.

Es necesario un sistema operativo Windows XP (o superior), Mac OS o Linux\*. También se requiere tener instalado uno de los siguientes navegadores: Internet Explorer 9.0 (o superior), Mozilla Firefox o Chrome.

\* Debido a la gran variedad de distribuciones que existen, no especificamos todas las versiones posibles.

**La UOC, la mejor universidad online**

# Matrícula y precio

## Proceso de matrícula

### 1 Formularios de matrícula

Rellena el formulario de matrícula del curso concreto que te interesa, que encontrarás a la parte superior de la página.

### 2 Acceso al Campus

Si no recuerdas las claves de acceso al campus virtual, las puedes recuperar desde el [siguiente enlace](#).

#### ¿Cuándo te puedes matricular?

En la UOC puedes matriculararte en dos momentos diferentes del año. Escoge la opción que mejor se adapte a sus necesidades. Consulta el plazo de matriculación y el inicio de curso en la página de los estudios que te interesen cursar.



#### Matriculación a partir de abril

para comenzar el curso en **septiembre u octubre**



#### Matriculación a partir de octubre

para comenzar el curso en **febrero o marzo**

Concepto	Precio
Precio del curso	<b>711 €</b>

*El precio de este programa será el vigente en el momento de formalizar la matrícula. Sujeto a revisión anual.*



**122.750 graduados y graduadas**



**89 % de estudiantes que estudian y trabajan**



**79 % volvería a escoger la UOC**

El pago de los cursos se efectúa con tarjeta.

1. TPVV: pago con una tarjeta de crédito o de débito de cualquier entidad financiera, mediante el TPVV (terminal de punto de venta virtual) de «la Caixa».

#### Información sobre el desistimiento de matrícula

#### Descuentos

La UOC ofrece una serie de descuentos. Si puedes acogerte a alguno, en el momento de hacer la matrícula debes elegirlo en el desplegable del apartado *Descuentos*. En caso de que puedas acogerte a más de uno, tendrás que elegir el más beneficioso.

#### Descuentos para a colectivos

##### Familia numerosa

Los estudiantes beneficiarios del título de familia numerosa reconocido por el Estado español, o por el organismo competente en el resto de países, tienen derecho a los siguientes descuentos, en función de la categoría:

- Familias numerosas de categoría **especial: descuento del 15%**.
- Familias numerosas de categoría **general: descuento del 7,5%**.

##### Personas con discapacidad

Los estudiantes con un grado de discapacidad **igual o superior al 33%** reconocido por el Estado español, o el grado **equivalente** por cualquier otro país, tienen derecho a un **descuento del 15%**.

##### Víctimas de actos terroristas

Los estudiantes (o sus hijos o cónyuges) que hayan sido reconocidos como víctimas de actos terroristas por el organismo competente en el Estado español, o de cualquier otro país, tienen derecho a un **descuento del 15%**.

##### Víctimas de violencia machista en el ámbito de la pareja

Los estudiantes (y sus hijos o hijas dependientes) que hayan sido reconocidos como víctimas de violencia de género por el organismo competente en el Estado español, o de cualquier otro país, tienen derecho a un **descuento del 15%**.

## Formas de pago

## **Comunidad UOC**

- **UOC Alumni: 10% de descuento**

Puedes disfrutar de este descuento si has obtenido un título oficial (de grado, licenciatura, diplomatura, ingeniería o máster universitario) o un máster o posgrado propio en la UOC.

- **Descuentos para empresas**

Si tu empresa u organización tiene un acuerdo con la UOC, podrás beneficiarte de descuentos y ventajas en tu matrícula.

[Consulta las condiciones de los descuentos para empresas](#)

## **Programa UOC de acompañamiento al deportista de competición**

Los estudiantes considerados deportistas de competición tienen derecho a un descuento sobre el importe de la matrícula.

+ [Consulta la información del programa](#)

# UOC

---

Consulta la oferta formativa de la UOC [uoc.edu/es/estudios](http://uoc.edu/es/estudios)

---

