

# ORGANIZACIÓN Y EVENTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN



**GARCÍA PRADO, ENRIQUE**

## SYNOPSIS

En el contexto actual resulta fundamental para cualquier empresa efectuar una adecuada planificación de todos los eventos de marketing y comunicación que organice. El objetivo es alcanzar la máxima repercusión posible y lograr notoriedad y mejora de imagen de cara a clientes y público en general. Para lograrlo, resulta imprescindible establecer relaciones jurídicas entre la empresa organizadora y aquellas con las que se subcontrata, mediando siempre un contrato de prestación de servicios. Asimismo, la celebración de cualquier tipo de evento exige una serie de controles encaminados a verificar que los objetivos inicialmente planteados se están cumpliendo. Y por supuesto, que se adaptan a la legislación vigente en materia de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales. Este manual ofrece al lector todas las claves necesarias para adquirir las competencias necesarias en organización de eventos de marketing y comunicación. Presentamos un libro eminentemente didáctico y con un enfoque práctico en el que se da respuesta al contenido curricular exigido en la unidad formativa UF 2396 Organización de eventos de marketing y comunicación, incardinada en el módulo formativo MF 2187\_3 Gestión de eventos de marketing y comunicación, a su vez integrado en el certificado de profesionalidad COMM0112 Gestión de marketing y comunicación, regulado por RD 614/2013, de 2 de agosto. Además de los contenidos teóricos, el manual incluye numerosos ejemplos prácticos y reales, una completa propuesta de actividades complementarias y una cuidada selección de cuestionarios con respuestas múltiples que contribuyen a un mejor afianzamiento y evaluación de los conocimientos adquiridos. Las respuestas están disponibles en [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es) En definitiva, se trata de un manual imprescindible tanto para profesionales del marketing y la comunicación como para quienes están inmersos en procesos de formación y aspiran a desarrollar su tarea profesional en este entorno laboral. Enrique García Prado trabaja como docente en el ámbito de la formaci...



<b>Editorial</b>	PARANINFO
<b>Subject</b>	Gestión de ventas y marketing
<b>EAN</b>	9788428344784
<b>Status</b>	Disponible
<b>Pages</b>	144
<b>Size</b>	240x170x0 mm.
<b>Weight</b>	300
<b>Price (Tax inc.)</b>	13,50€