



## MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS

Con el reconocimiento de:



UNIVERSIDAD  
**NEBRIJA**

TÍTULO PROPIO

## Nuestra Escuela

Desde nuestra **Escuela de Negocios, Máster Cumlaude**, llevamos más de 20 años de experiencia impartiendo formación a más de 125.000 alumnos de 20 nacionalidades diferentes.

Contamos con un equipo profesional formado por grandes expertos en el desarrollo e impartición de **programas formativos**, cada uno de ellos especializados en una de las áreas específicas que tratamos. Son ellos quienes acompañan a nuestros alumnos en su trayectoria académica, convirtiéndoles en líderes del futuro e impulsando su carrera profesional, transmitiéndoles las últimas tendencias de cada área a través de una metodología innovadora.

Creemos firmemente en la utilización de las tecnologías más innovadoras aplicadas a la formación para formar a los profesionales a través de una oferta de educación superior en modalidad **online**, modalidad que llevamos impartiendo y apoyando desde nuestros inicios.

Nuestros **Programas Máster y Cursos Superiores** en sus diferentes formatos, ofrecen soluciones a directivos, licenciados, diplomados o profesionales que deseen potenciar la práctica y los conocimientos para desarrollar su actividad o dar el siguiente paso en su trayectoria profesional.

## Máster en Dirección de Marketing y Ventas

El **Máster en Dirección de Marketing y Ventas** es un programa aplicable a cualquier sector y mercado laboral. Con este Máster Online el alumno estudiará en profundidad uno de los departamentos mejores valorados dentro de las compañías, dada su importancia a la hora de la consecución de los objetivos marcados: Marketing y Ventas.

Desde la **negociación comercial**, la atención al cliente, el análisis del mercado o la planificación y ejecución de estrategias de marketing, hasta el desarrollo de habilidades para liderar el equipo de ventas, son algunos de los conceptos que aprenderá el alumno para poder desarrollar su carrera profesional en el **departamento clave**, que toda compañía necesita.

**Duración:** 1.500 horas

**Créditos ECTS:** 60

**Modalidad:** Online

**Precio:** A consultar

## Metodología

Nuestra metodología permite crear un entorno de **aprendizaje activo**, próximo y **participativo** en nuestro campus online, combinando distintos recursos didácticos como videoconferencias, contenidos interactivos multimedia, casos prácticos, test de evaluación, foros de debate, etc.

Esta metodología ofrece la **flexibilidad** de formarse desde cualquier lugar, con las mismas ventajas que las clases presenciales. El campus online tiene acceso disponible 24 horas, y el alumno contará con un seguimiento personalizado a través del sistema de tutorías.



**Contenidos:** Cada asignatura contiene Contenido Interactivo Multimedia, videos y Manual pdf.



**Clases en directo:** Impartidas por profesores expertos en la materia y que el alumno podrá ver después tantas veces como quiera.



**Evaluación:** Test, Casos Prácticos y Trabajo fin de Máster.



**Foros de debate** que permite a los alumnos plantear temas complementarios y hacer Networking. Así como **Tutorías** para responder cualquier duda tanto a nivel técnico como formativo.

## Titulación

Una vez el alumno finalice el Máster y lo haya superado con éxito, obtendrá una Titulación avalada por la Universidad de Nebrija.

Además para nuestros alumnos residentes en América Latina, el Título Máster se le enviará con la correspondiente acreditación del Sello Apostilla de la Haya, ante notario y con valor Internacional.



## Qué vas a aprender

- ✦ Obtener los conocimientos necesarios para ejecutar estrategias de marketing y generar nuevas ideas de negocio que incrementen los resultados.
- ✦ Aprender a analizar la demanda y la oferta de un sector, creando así propuestas de valor en el mercado.
- ✦ Conocer todas las herramientas de apoyo necesarias para la gestión del departamento de ventas.
- ✦ Entender cómo satisfacer y fidelizar al cliente a través de experiencias positivas.
- ✦ Adquirir habilidades sobre negociación comercial, liderazgo o gestión del cambio.

## A quién va dirigido

Va dirigido a todos aquellos que quieran desarrollar su trayectoria profesional dentro del marketing y las ventas adquiriendo los conocimientos necesarios para lograr aplicar las estrategias necesarias para la consecución de objetivos en empresas de cualquier sector.

## Salidas profesionales

- ◆ Director/a de marketing
- ◆ Jefe/a de Ventas
- ◆ Agentes comerciales
- ◆ Delegados comerciales
- ◆ Area Manager
- ◆ Coordinador/a comercial
- ◆ Coordinador/a de telemarketing
- ◆ Técnico en Marketing



# Programa

01.

## Marca Personal

1. La marca personal: conceptualización y contexto
2. Cómo identificar y desarrollar la marca personal
3. Herramientas/canales online y offline de la marca personal
4. Creación de contenidos, programación y medición del impacto de la marca personal

02.

## Fundamentos de Marketing

1. Conceptos básicos del marketing
2. El consumidor y la segmentación de mercados
3. Productos, servicios y estrategias de fijación de precios
4. Los canales de marketing y la cadena de distribución
5. Estrategia de comunicación integrada, publicidad, promoción y RRPP

03.

## Marketing Estratégico

1. Conceptos básicos del marketing estratégico
2. Marketing estratégico  
Análisis externo e interno
3. La inteligencia competitiva y la segmentación de mercados
4. Marketing estratégico  
Formulando la estrategia
5. El plan de marketing estratégico

04.

## Análisis de Mercado

1. Introducción al mercado y sus actores
2. Formulando el problema de investigación
3. Investigación cualitativa y observación
4. Análisis, informe y cuestiones finales
5. Guía rápida

## Habilidades Directivas

1. Liderazgo y estilos de dirección
2. Gestión del cambio
3. Gestión del conflicto
4. Gestión de la Comunicación
5. Reuniones
6. Gestión del tiempo y gestión del estrés

## Dirección de Ventas

1. Organización del equipo de ventas
2. Perfil y captación de vendedores
3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas
4. El proceso de venta
5. Previsión de venta y territorio de venta
6. Supervisión, motivación y gastos
7. Compensación y valoración del desempeño
8. Análisis del rendimiento de las ventas

## Atención y Fidelización de Clientes

1. Cómo atraer y hacer clientes
2. Técnicas para atraer tráfico a nuestra web
3. Fidelización de clientes

## Negociación Comercial

1. Negociación: concepto e ideas fundamentales
2. El proceso de la negociación
3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador
4. Estrategias y técnicas de negociación

05.

06.

07.

08.

# Programa

## 09. Estrategias de Marketing Digital

1. Introducción al marketing digital en la empresa
2. Análisis y herramientas estratégicas del marketing digital
3. Marketing y comunicación online

## 10. Redes y Medios Sociales

1. Redes sociales
2. Blogs y foros
3. Social Media Manager VS Community manager
4. Social Media Plan

## 11. SEO y SEM

1. Posicionamiento y SEO
2. Fijando objetivos

## Mobile Marketing

1. Introducción al Mobile Marketing
2. Marketing y comunicación móvil

## Reputación Online

1. Introducción a la reputación online
2. Construyendo la reputación digital
  3. El Plan de reputación digital
4. Protegiendo la reputación digital

## E-commerce

1. El comercio electrónico
2. Compraventa electrónica

## Trabajo fin de máster

12.

13.

14.

15.



## Matriculación online

Para realizar la matriculación:

1. Desde la página del Máster hacer clic en el botón Matricularme o directamente hacer clic **aquí**.
2. Completar el registro y matrícula con los datos solicitados.
3. Seleccionar método de pago: tarjeta, PayPal o transferencia.

Si selecciona el pago por **tarjeta de crédito** o por **Paypal** la matrícula quedará formalizada al realizar el pago.

Si ha seleccionado **transferencia**, la matrícula quedará formaliza cuando realice la misma al número de cuenta del banco UNICAJA:

ES06 2103 0203 12 0030022006

Para transferencias internacionales, el Swift Code es: UCJAES2MXXX

## Pago único

Los alumnos que realicen un Pago único obtendrán un 10% de descuento.

## Financiación

Nuestros programas podrán financiarse hasta en 12 meses. Consultar condiciones en [matriculas@mastercumlaude.com](mailto:matriculas@mastercumlaude.com).

Cualquier duda o consulta no dude en ponerse en contacto con nosotros.

# *¿Quieres impulsar tu carrera profesional?*

*Nos encantará contar contigo dentro de nuestra  
comunidad educativa y acompañarte en esta  
nueva aventura*