

# Máster Profesional

## Dirección Comercial y Ventas





**tech** formación  
profesional

## Máster Profesional Dirección Comercial y Ventas

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500

Acceso web: [www.tech-fp.com/comercio-marketing/master-profesional/master-profesional-direccion-comercial-ventas](http://www.tech-fp.com/comercio-marketing/master-profesional/master-profesional-direccion-comercial-ventas)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Requisitos de acceso

---

*pág. 6*

03

Salidas profesionales

---

*pág. 8*

04

¿Qué seré capaz de hacer  
al finalizar el Máster  
Profesional?

---

*pág. 10*

05

Dirección del curso

---

*pág. 12*

06

Plan de formación

---

*pág. 14*

07

Metodología

---

*pág. 18*

08

Titulación

---

*pág. 22*

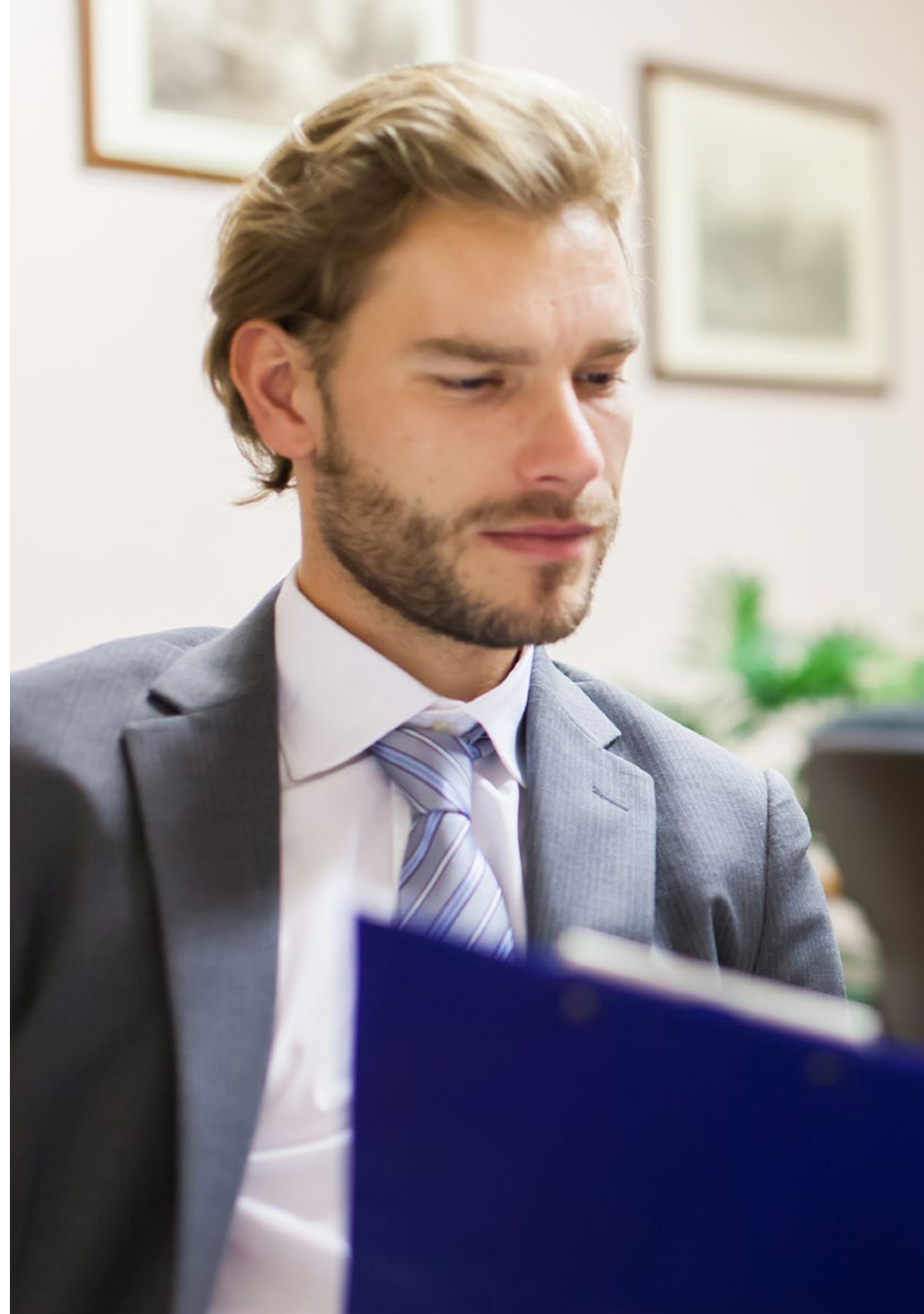
# 01

## Presentación

La dirección comercial de una compañía es un elemento clave en su actividad. Así, una acertada gestión en la misma provocará un aumento en las ventas de sus productos finales. Por tanto, la elección de un buen equipo de trabajo en esta materia es una de las prioridades de las empresas. Por ello, TECH te ofrece una titulación con la que pondrás en práctica las novedosas estrategias de dirección comercial y ventas. A lo largo del programa académico descubrirás cómo aplicar las técnicas más recientes de *Customer Relationship Management* o los actualizados métodos de investigación cuantitativa y cualitativa. Todo ello, orientado a una modalidad 100% en línea que te permitirá estudiar donde y cuando quieras, adaptando el aprendizaje a tu medida.

“

*En el Máster Profesional en Dirección Comercial y Ventas obtendrás las herramientas necesarias para aplicar las técnicas de Customer Relationship Management”*







Para lograr el éxito en su actividad, las compañías tienen la necesidad de contratar a los mejores especialistas en estrategias de gestión comercial. Al fin y al cabo, de ello depende el número de ventas de un producto. Por tanto, se antoja esencial poseer profesionales que dominen las técnicas de marketing más actuales y que conozcan todos los mercados en los que la empresa tiene presencia.

Ante esta situación, TECH ha creado un Máster Profesional en Dirección Comercial y Ventas que incrementará tus aptitudes y te permitirá la incursión laboral en el sector. A lo largo del itinerario académico, adquirirás técnicas para diseñar una correcta campaña de ventas, las estrategias adecuadas de *coaching* con tus empleados o cómo integrar los canales digitales en la gestión comercial. De igual forma, te ayudará a realizar investigaciones de mercado con carácter internacional.

El programa es impartido en una metodología 100% online, con el objetivo de facilitar tu aprendizaje sin depender de rígidos horarios preestablecidos. Además, posee un cuadro docente compuesto por expertos que se encargarán de transmitirte los conocimientos más actualizados y aplicables en el sector.

“

*Gracias a esta titulación, aprenderás a integrar los canales digitales más actualizados en los procesos de gestión comercial de una compañía”*

# 02

## Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.

“

*TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa”*





Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

01

Podrás matricularte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas

02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico

03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas

04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo

05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online

06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional



# 03

## Salidas profesionales

La dirección comercial y la gestión de los procesos de ventas es uno de los aspectos más relevantes en la actividad empresarial. Es por esto que las empresas cuentan con numerosos equipos de trabajo encargados de ello, por lo que las oportunidades laborales en este campo son amplias. Ante esto, TECH te ofrece este programa, con el fin de incrementar tus habilidades y tus salidas profesionales.



*Este Máster Profesional te capacitará para ocupar un puesto de trabajo como director comercial o director de ventas en prestigiosas compañías a nivel internacional"*





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Auxiliar de promoción de ventas
- ♦ Operario de logística y suministros de ventas
- ♦ Contador de recepción y expedición
- ♦ Operario de pedidos
- ♦ Técnico en gestión de stocks y almacén
- ♦ Operador de contact-center
- ♦ Técnico de información/atención al cliente en empresas
- ♦ Agente comercial
- ♦ Asistente personal de jefe de ventas
- ♦ Técnico en estudios de mercado y opinión pública



# 04

## ¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Máster Profesional?

Una vez finalizado este Máster Profesional, serás capaz de gestionar a la perfección los aspectos que forman parte y condicionan la gestión comercial y el proceso de ventas de una empresa. Así, estarás capacitado para realizar investigaciones de mercado y novedosas estrategias de marketing a nivel internacional.

01

Desarrollar, liderar y ejecutar estrategias de ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

02

Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable, evaluando su impacto sobre la empresa

03

Desarrollar estrategias para liderar organizaciones y equipos de ventas en momentos de cambio

04

Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la fuerza comercial





05

Desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad comercial de la organización

06

Formular e implementar políticas comerciales como estrategias de crecimiento, que adapten la empresa a los cambios del entorno nacional e internacional

07

Adquirir habilidades de liderazgo que permitan dirigir con éxito equipos comerciales y de ventas

08

Realizar investigaciones de mercado, para conocer a la competencia y desarrollar estrategias diferenciadoras



# 05

## Dirección del curso

Con el objetivo de preservar la excelencia académica del programa, el cuadro docente responsabilizado de su impartición está compuesto por especialistas que poseen una amplia experiencia en el sector. Del mismo modo, han dirigido más de cien cursos en empresas, colegios profesionales y entidades formativas. Además, el material didáctico que estudiarás a lo largo de la titulación está elaborado propiamente por estos expertos, por lo que queda garantizada la aplicación de sus contenidos en la vida laboral.

“

*Los docentes que dirigirán la titulación poseen una amplia experiencia en el sector, por lo que te ofrecerán contenido totalmente aplicable en el mundo laboral”*





## Dirección del curso

### D. Oliver, Rafael

- ♦ Consultor y Formador de *Pricing* y Rentabilidad Comercial en la Industria, Distribución y E-commerce
- ♦ Gerente en Taller de Clientes en Consultora de Rentabilidad Comercial
- ♦ Gerente en Kumori Systems
- ♦ Gerente en el Instituto Tecnológico de Informática
- ♦ Ingeniero de Ventas de Grandes Cuentas
- ♦ Máster en M&B por la la Escuela Superior de Marketing y Negocios de Madrid
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia
- ♦ Diplomado en Investigación Operativa y Análisis de Sistemas

“

*Este cuadro docente te transmitirá las últimas novedades en esta disciplina para que te conviertas en un profesional altamente solicitado en este sector”*

# 06

## Plan de formación

El programa de estudios está conformado por 11 módulos intensivos con los que profundizarás en todos los aspectos imprescindibles para dominar la dirección comercial y la planificación de las ventas de una compañía. Así, ahondarás en cómo componer un adecuado equipo de ventas y una correcta organización de la actividad comercial. Los contenidos que se ofrecerán a lo largo del itinerario académico estarán presentes en formatos tan variados como el vídeo o el resumen interactivo.



*La metodología 100% online de esta titulación que ofrece TECH te otorga facilidades para estudiar en cualquier momento y lugar, con el objetivo de incentivar tu aprendizaje”*



## Módulo 1. Management y Liderazgo

- 1.1. *General Management*
- 1.2. Dirección Estratégica
- 1.3. Estrategia Competitiva
- 1.4. Estrategia Corporativa
- 1.5. Planificación y Estrategia
- 1.6. Gestión del Talento
- 1.7. Desarrollo Directivo y Liderazgo
- 1.8. Gestión del Cambio

## Módulo 2. Logística y Gestión Económica

- 2.1. Diagnóstico Financiero
- 2.2. Análisis Económico de Decisiones
- 2.3. Valoración de Inversiones y *Portfolio Management*
- 2.4. Dirección de Logística de Compras
- 2.5. *Supply Chain Management*
- 2.6. Procesos Logísticos
- 2.7. Logística y clientes
- 2.8. Logística Internacional

## Módulo 3. Dirección Comercial

- 3.1. Negociación Comercial
- 3.2. Fundamentos de la Dirección Comercial
- 3.3. Toma de Decisiones en Gestión Comercial
- 3.4. Dirección y Gestión de la Red de Ventas
- 3.5. Implementación de la Función Comercial
- 3.6. Gestión Financiera y Presupuestaria

## Módulo 4. Investigación de Mercados

- 4.1. Nuevo Entorno Competitivo
- 4.2. Métodos y Técnicas de Investigación Cuantitativas
- 4.3. Métodos y Técnicas de Investigación Cualitativa
- 4.4. Investigación de Mercados Online
- 4.5. Segmentación de Mercados
- 4.6. Tipos de Comportamiento de Compra
- 4.7. Sistemas de Información en Dirección Comercial
- 4.8. Gestión de Proyectos de Investigación
- 4.9. *Marketing Intelligence* aplicado a Gestión Comercial
- 4.10. Agencias, medios y canales online

### Módulo 5. Planificación de la Campaña de Ventas

- 5.1. Análisis de la Cartera de Clientes
- 5.2. Segmentación comercial
- 5.3. Selección de Clientes Objetivo (CRM)
- 5.4. Gestión de Cuentas Clave
- 5.5. Previsión de Ventas
- 5.6. Fijación de objetivos de venta
- 5.7. Cuota de Ventas y su Fijación
- 5.8. Plan de Contingencia

### Módulo 6. Organización Comercial y del Equipo de Ventas

- 6.1. Organización Comercial
- 6.2. Organización de la Red de Ventas
- 6.3. Análisis de Mercado Interno
- 6.4. Estrategia de Ventas
- 6.5. *Go-to-Market Strategy*
- 6.6. Control de la Actividad Comercial
- 6.7. Organización del Servicio Postventa
- 6.8. Auditoría Comercial

### Módulo 7. Selección, Formación y *Coaching* de la Red de Ventas

- 7.1. Gestión del Capital Humano
- 7.2. Selección del Equipo de Ventas
- 7.3. Formación de vendedores de alto nivel
- 7.4. Gestión de la Formación
- 7.5. *Coaching* Personal e Inteligencia Emocional
- 7.6. Motivación
- 7.7. Remuneración de redes de venta
- 7.8. Compensación y beneficios no económicos

### Módulo 8. Proceso de la Actividad Comercial

- 8.1. Desarrollo del Proceso de Venta
- 8.2. Preparación de la visita comercial
- 8.3. Realización de la visita comercial
- 8.4. Psicología y Técnicas de Venta
- 8.5. Negociación y cierre de la venta
- 8.6. El proceso de Fidelización

### Módulo 9. *Customer Relationship Management*

- 9.1. Conociendo al Mercado y al Consumidor
- 9.2. CRM y Marketing Relacional
- 9.3. *Database Marketing* y *Customer Relationship Management*
- 9.4. Psicología y Comportamiento del Consumidor
- 9.5. Áreas del CRM *Management*
- 9.6. *Marketing Consumer Centric*
- 9.7. Técnicas de CRM *management*
- 9.8. Ventajas y peligros de implementar CRM

### Módulo 10. Integración de los Canales Digitales en la Estrategia Comercial

- 10.1. Digital *e-Commerce Management*
- 10.2. Implementando técnicas de *e-Commerce*
- 10.3. *Digital Pricing*
- 10.4. Del *e-Commerce* al *m-Commerce* y *s-Commerce*
- 10.5. *Customer Intelligence*: del e-CRM al s-CRM
- 10.6. Gestión de Comunidades Virtuales: *Community Management*
- 10.7. *Social Media Plan*
- 10.8. *Web Analytics* y *Social Media Intelligence*





## Módulo 11. Comercio y Marketing Internacional

- 11.1. La investigación de Mercados Internacionales
- 11.2. Segmentación Internacional
- 11.3. Posicionamiento Internacional
- 11.4. Estrategias de producto en mercados internacionales
- 11.5. Precios y exportación
- 11.6. Calidad en Comercio Internacional
- 11.7. Promoción a Nivel Internacional
- 11.8. Distribución a través de Canales Internacionales

“

*Los 11 módulos que componen el Máster Profesional en Dirección Comercial y Ventas poseen un amplio material didáctico en multitud de formatos”*

# 07

## Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

*TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



#### Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



#### Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.







#### **Case Studies**

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



#### **Resúmenes interactivos**

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



#### **Testing & Retesting**

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



# 08

## Titulación

El Máster Profesional en Dirección Comercial y Ventas garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Máster Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Máster Profesional en Dirección Comercial y Ventas**

Modalidad: **Online**

Horas: **1.500**



salud futuro  
confianza personas  
educación información tutores  
garantía acreditación enseñanza  
instituciones tecnología aprendizaje  
comunidad compromiso  
atención personalizada innovación  
conocimiento presentaciones  
desarrollo web formación  
aula virtual idiomas instituciones

**tech** formación  
profesional

## Máster Profesional Dirección Comercial y Ventas

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500



# Máster Profesional

## Dirección Comercial y Ventas

