

# Máster Profesional

## MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo



**tech** formación  
profesional

## Máster Profesional MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500

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

# 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. 14*

06

Plan de formación

---

*pág. 18*

07

Metodología

---

*pág. 22*

08

Titulación

---

*pág. 26*



# 01

## Presentación

El sector de la moda y el lujo es uno de los que más evoluciona por los cambios de consumo de las actuales generaciones Z e Y que se espera representen el 70% de las ventas para los próximos años. Comprender la dinámica de este mercado te hará un profesional destacado en las estrategias a implementar para hacer crecer las ventas de tu marca o producto. Ir más allá de los nuevos canales de comunicación disponibles, las estrategias conocidas de digitalización y encontrar el punto diferenciador en tus planes de ventas será posible solamente, a través de la capacitación propicia. Es allí, donde este programa te ofrece todas las novedades en cuanto a Dirección de Ventas de Moda y Lujo para que eleves tus cifras al nivel que deseas. Con la comodidad que te ofrece el estudio 100% online y de la mano de expertos docentes, llegarás a la meta en tan solo 12 meses, pudiendo aplicar lo aprendido de forma simultánea en tu entorno de trabajo, potenciando tu perfil curricular.

“

*Si deseas evolucionar en tu campo profesional la capacitación es la clave, no dejes pasar la oportunidad de aprender todas las novedades sobre dirección de ventas en moda y lujo con este programa 100% online, disponible para ti ahora”*





Grandes firmas reconocidas se mantienen en constante búsqueda de nuevos escenarios y formas cómo mostrarse, representan una posibilidad de crecimiento que se evidencia cada año con las cifras de miles de millones de euros en ventas de una industria que se renueva siempre. Por eso, es necesario que el profesional relacionado con el sector se mantenga reciclando sus conocimientos y potenciando su perfil, para brindar soluciones únicas y efectivas.

Es allí, donde este Máster Profesional te ayudará con el contenido más novedoso enfocado a desarrollar el comercio electrónico, introducir nuevas tecnologías, el contar historias y aplicar el fenómeno social actual de las nuevas maneras de comunicarse hacia las estrategias dentro del sector fashion-retail. Con un nuevo modelo de negocio y las tendencias actuales de consumo que facilite la toma de decisiones.

Tomarás en cuenta a la estrategia multicanal para mejorar las ventas y hacer crecer un negocio de moda, entre otros aspectos, que se desarrollarán en un amplio temario compuesto por 10 módulos de contenido exclusivo para tu capacitación 100% online con la metodología más ágil e innovadora del mercado pedagógico actual.



*Encuentra a tus clientes con las más avanzadas estrategias de ventas, aprendidas en este Máster Profesional 100% online y exclusivo de TECH"*



# 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

Para el sector de la moda y el lujo se ha presentado una posibilidad de renovación de las estrategias, para el crecimiento de las marcas involucradas. La digitalización acelerada de las compras digitales indica que se prevé que las compras de lujo online superen los 110.000 millones de euros en 2025, lo que representa el 30% del mercado mundial. Por tanto, es una oportunidad para el profesional conocer de qué manera enfocar esas nuevas tendencias en sus proyecciones de ventas y así contar con el éxito esperado.



*Aprenderás a integrar los medios sociales y otros recursos, a tus estrategias de ventas en el sector de la moda y el lujo”*





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

- ♦ Comercial en tienda de Moda especializado en *Trend Forecasting* y *Customer Insights*
- ♦ Técnico de marketing especializado en *e-commerce* para Moda
- ♦ Asistente online para compradores en la industria de la Moda
- ♦ Técnico de publicidad centrado en Moda, Belleza y Lujo
- ♦ Técnico de relaciones públicas
- ♦ Técnico en estudios de mercado y tendencias de la Moda y el Lujo
- ♦ Diseñador de espacios comerciales
- ♦ Técnico de información/atención al cliente sobre productos de Moda
- ♦ Responsable de expedición y recepción de suministros para el sector Moda



# 04

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

Al finalizar este Máster Profesional MBA en Dirección de Ventas en Moda y Lujo, tendrás la capacidad de desenvolverte con mayor seguridad y actualidad, propiciando escenarios favorables para el impulso del producto o marca que representes. Ajustando las estrategias a los recursos disponibles y con la implementación de otros que impongan la novedad de las tecnologías demandadas en el contexto actual.

01

Ser capaz de diseñar e implementar una estrategia omnicanal en una marca de fashion-retail

02

Saber realizar un análisis correcto del sector fashion-retail, el modelo de negocio de la empresa y las nuevas tendencias de consumo que nos facilite la toma de decisiones

03

Saber usar los datos para crear una oferta y experiencia personalizada para los clientes

04

Conocer más acerca del comercio electrónico omnicanal y todas las estrategias digitales







05

Hacer que todo gire en torno a los clientes y las personas, crear lealtad hacia la marca y generar más ventas

06

Conocer las *fashion tools* necesarias para la gestión omnicanal de una empresa de moda y su aplicación con ejemplos de casos reales

07

Conocer el concepto de moda, sus orígenes y sus antecedentes históricos con el fin de poder sintetizar y explicar los debates clave en el estudio analítico y reflexivo sobre las primeras teorías de moda, la sociedad de consumo y la producción cultural y su evolución

08

Conocer el branding, su evolución y aplicación en el mundo del lujo actual

09

Aprender cómo se establece Instagram como plataforma para este tipo de comunicación

10

Conocer el concepto de *visual merchandising* desde el ámbito de la moda, que permite apreciar la complejidad que presenta y la disparidad de aproximaciones al término que existen

11

Adquirir las capacidades necesarias para desarrollar e implantar acciones comerciales en el punto de venta, mejorar las habilidades profesionales, así como las capacidades técnicas y teóricas en la venta visual

12

Entender y manejar los principios del posicionamiento web y del marketing en buscadores. Desarrollar habilidades para la realización de campañas publicitarias en Internet

13

Aprender a usar las métricas y las herramientas de análisis más importantes del marketing online







## ¿Qué seré capaz de hacer al finalizar | 13 **tech** el Máster Profesional?

14

Conocer el entorno y los nuevos consumidores de la industria *fashion-retail*, para poder comprender sus necesidades y detectar nuevas oportunidades en el mercado

15

Entender el concepto de omnicanalidad y el efecto que tiene tanto en los clientes como en la cadena de valor de una empresa de moda

16

Aprender el por qué la sociedad, a través de los cambios sociales y culturales modifica su consumo de moda, demandando a la industria textil una forma diferente de hacer las cosas

17

Profundizar en las diferentes tipologías de e-commerce, plataformas más utilizadas y principales características según marca o producto

18

Predecir las tendencias de moda mediante la identificación de patrones de conducta, la construcción de secuencias de hechos y su traducción a un esquema de representación



# 05

## Dirección del curso

Profesionales destacados en el sector de las ventas de moda y lujo, han participado en el diseño de este Máster Profesional y te mostrarán sus experiencias más resaltantes y ejemplarizantes, para que puedas comprender el tema de estudio con claridad. Gracias a su aporte, estarás armando un potente bagaje intelectual y profesional para desenvolverte con éxito en cualquier entorno en el que decidas trabajar.

“

*Innovación, sostenibilidad, reputación son algunos de los factores que imprimirás en tus próximas estrategias de ventas en el sector de moda y lujo, gracias al aporte y guía de tus docentes en este programa”*





## Dirección del curso

### Dña. Bravo Durán, Sandra

- ♦ CEO y fundadora de Ch2 Abroad & Events
- ♦ Socióloga del Observatorio Turístico de Salamanca
- ♦ Consultora digital en Everis
- ♦ Investigadora en Runroom
- ♦ Profesora del Máster en Dirección de Marketing de Moda y Lujo y del Máster Luxury Business Brand Management en MSMK – Madrid School of Marketing
- ♦ Doctorado en Creatividad Aplicada por la Universidad de Navarra
- ♦ Grado en Sociología por la Universidad de Salamanca
- ♦ Licenciatura en Economía por la Universidad de Salamanca
- ♦ Máster Ejecutivo en Dirección de Empresas de Moda por la Universidad de Navarra

## Cuadro docente

### Dña. Delgado, María

- ♦ Especialista en Dirección de Ventas en Moda
- ♦ Retail Product Manager en Mayoral
- ♦ Sales Assistant en el Grupo Cortefiel
- ♦ Sales Assistant en Mango
- ♦ Sales Assistant en Calzedonia
- ♦ Sales Assistant en Intimissimi
- ♦ Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Málaga
- ♦ Máster en Dirección Estratégica de Proyectos (Project Management) por la Esden Business School
- ♦ MBA en Dirección de Empresas de Moda por la Esden Business School

### Dra. Velar, Marga

- ♦ Consultora de comunicación experta en Moda
- ♦ CEO de *Forefashion Lab*
- ♦ Directora de Marketing Corporativo en SGN Group
- ♦ Consultora de Comunicación Corporativa en LLYC
- ♦ Consultor de comunicación y marca *freelance*
- ♦ Responsable de comunicación en Universidad Villanueva
- ♦ Docente en estudios universitarios vinculados al Marketing
- ♦ Doctora en Comunicación por la Universidad Carlos III de Madrid
- ♦ Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ MBA Gestión de Empresas de Moda por ISEM *Fashion Business School*

**Dra. Josa Martínez, María Eugenia**

- ♦ Fundadora y Diseñadora en Eugeniota Studio
- ♦ Docente en ESNE, CEDEU y ELLE Education
- ♦ Profesora de ISEM Fashion Business School Docente en el Máster de ISEM Fashion Business School
- ♦ Responsable del Fashion and Creativity Management y Docente de Taller de Diseño IV en el Grado de Diseño de la Universidad de Navarra
- ♦ Doctora en Creatividad Aplicada por la Universidad de Navarra
- ♦ Licenciada en Arquitectura por la Universidad de Navarra
- ♦ Arquitectura Especializada en Paisaje y Medio Ambiente por la Universidad de Navarra
- ♦ Máster de ISEM Fashion Business School

**Dra. San Miguel Arregui, Patricia**

- ♦ Fundadora y directora de *Digital Fashion Brands*
- ♦ Investigadora y colaboradora en estudios de Marketing
- ♦ Autora del libro *Influencer Marketing*
- ♦ Autora de publicaciones académicas en revistas de prestigio
- ♦ Ponente habitual en Congresos y Jornadas nacionales e internacionales de Comunicación y Marketing
- ♦ Docente en estudios de grado y postgrado universitario
- ♦ Doctora en Marketing Digital para empresa de Moda por la Universidad de Navarra
- ♦ Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Executive Fashion MBA por ISEM

**D. De Rivera, Javier**

- ♦ Socio - Rivera Consulting & Support
- ♦ Consultor de Transformación y Alto Rendimiento en Retail Consultor de Transformación y Alto Rendimiento en Retail. ActioGlobal
- ♦ Miembro Asociado de Huate&Co
- ♦ Consejero, CEO, director general y financiero, consultor y asesor en empresas como Neck&Neck, Gocco, Textura, Tomblack, Ecoalf, Trucco, Intropia, Saga Furs, Lola Rey, Multiópticas, Silbon
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)
- ♦ MBA en Tributación y Asesoría Fiscal en Esine
- ♦ Programa de consejeros por Deloitte y Spencer Stuart
- ♦ NTL Global Organization Development Certificate
- ♦ Programa de Alta Dirección en internet Business en ISDI
- ♦ Programa de Certificación en Coaching Dialógico y en Coaching de Equipos en la UFV
- ♦ Docente de ISEM Fashion Business School
- ♦ Docente de la Universidad Villanueva
- ♦ Docente de programas para ejecutivos en Esic, IE (España) y Universidad de Piura (Perú)



**Dña. Opazo, Laura**

- ♦ Directora de Partnerships en The Confidential Lab
- ♦ Escritora de Artículos Lifestyle en el Blog ElTiempo.es
- ♦ Locutora de Sección de Moda en la emisora EsRadio
- ♦ Gestora Editorial de Moda en AMC Networks International Southern Europe
- ♦ Autora del libro Armario Sostenible
- ♦ Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Rey Juan Carlos
- ♦ Especialista en Relaciones Públicas y Venta de tu Propia Marca en la Escuela Superior de Moda de la Universidad de las Artes de Londres
- ♦ MBA de Dirección y Gestión de Empresas en ISEM
- ♦ Curso en Textil y Moda Sostenible impartido por REAS y el Mercado Social de Madrid

**Dña. Gárate, Mercedes**

- ♦ Director Business Industria en NTTData
- ♦ *Senior Manager* en Everis
- ♦ *Strategy and Business Manager* en Everis
- ♦ Licenciada en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ MBA por la EOI *Business School*
- ♦ Certificada en *Customer Experience* por la Asociación DEC

**D. Sanjosé, Carlos**

- ♦ Especialista en Marketing Digital
- ♦ Gerente de Marketing Digital en Designable
- ♦ Jefe de Marketing Digital en MURPH
- ♦ Gerente de Marketing Digital en 25 Gramos
- ♦ Jefe de contenido en Unánime Creativos
- ♦ Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad CEU Cardenal Herrera

**Dña. García Barriga, María**

- ♦ Comunicadora en RTVE
- ♦ Comunicadora en Telemadrid
- ♦ Docente Universitaria
- ♦ Autora de *El patrón de la eternidad*: creación de una identidad en espiral para la automatización de tendencias de moda
- ♦ Comunicación, Marketing y Campañas Sociales. Patrimonio de las Artes- Marketing Digital
- ♦ Editor en jefe. Chroma Press
- ♦ Ejecutivo de Cuentas de Marketing y Redes Sociales. Servicecom
- ♦ Redactor de contenidos web. Premium Difusión, Diario Siglo XXI y Magazine Of Managers
- ♦ Doctorado, Diseño y Datos de Marketing. Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Licenciado en Ciencias de la Información, Comunicaciones, Marketing y Publicidad. Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Posgrado en Marketing y Comunicación en empresas de Moda y Lujo. Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Certificada en Data Analysis & Creativity con Python en China
- ♦ MBA Fashion Business School, la Escuela de Negocios de Moda de la Universidad de Navarra

# 06

## Plan de formación

Gracias a los innumerables recursos multimedia con los que cuenta, aprenderás todas las novedades sobre Dirección de Ventas en moda y Lujo de forma cómoda en tan solo 12 meses. Este Máster Profesional desarrollado por expertos docentes te ayudará a potenciar tu perfil curricular y así acceder a las mejoras salariales y de empleo que deseas. A través de la plataforma virtual más segura e intuitiva te conectarás a cualquier hora del día y avanzarás de forma natural y progresiva hacia la meta.

“

*No esperes a ver cómo otros acceden al éxito, construye tu propia ruta y camina hacia la meta que deseas”*





**Módulo 1. Sociología de moda y tendencias**

- 1.1. Historia y sociología de la moda
- 1.2. Cambio social en el consumo de moda: los efectos de la "neomanía"
- 1.3. Reinención de los negocios de moda y el nuevo consumidor
- 1.4. La cultura de la creatividad y el consumo de lo exclusivo

**Módulo 2. Fashion luxury branding & storytelling**

- 2.1. El branding y su evolución
- 2.2. El concepto del lujo y su evolución
- 2.3. El nuevo escenario y la aparición de nuevos mercados
- 2.4. Dimensiones de las marcas de lujo
- 2.5. *Storytelling*, branding activo
- 2.6. La construcción de la marca a través de la elaboración del relato
- 2.7. La difusión del relato
- 2.8. Puntos de contacto con la marca
- 2.9. *Transmedia Storytelling*
- 2.10. *Instagram, plataforma de Luxury Storytelling*

**Módulo 3. Visual Merchandising y Experience Retail**

- 3.1. Introducción a la *visual merchandising*. Evolución de los espacios comerciales
- 3.2. Las tiendas de moda hasta nuestros días
- 3.3. Análisis arquitectónico de tiendas. Herramientas de diseño de espacios
- 3.4. Diseño de espacios: la tienda del futuro
- 3.5. De la idea de negocio a la experiencia en una tienda

**Módulo 4. Marketing digital para marcas de moda**

- 4.1. Introducción y vocabulario básico
- 4.2. Modelos de venta online
- 4.3. Tipos de clientes
- 4.4. Pasos claves del *e-commerce* asociados al marketing digital
- 4.5. Social media marketing
- 4.6. E-mail marketing
- 4.7. Mobile marketing
- 4.8. Marketing viral e Influencer marketing
- 4.9. Promoción de ventas y Patrocinios online
- 4.10. Tendencias de futuro

**Módulo 5. Fashion consumer insights**

- 5.1. La necesidad de conocer al consumidor en el contexto actual
- 5.2. *Estrategia Human y Citizen Centricity*
- 5.3. *Metodología Human Centric*
- 5.4. Recursos y técnicas de investigación

**Módulo 6. Omnicanalidad y experiencia de cliente. El retail y la gestión de tiendas de moda**

- 6.1. Concepto de omnicanalidad y su efecto sinérgico: la Conveniencia para el Cliente y su cadena de valor
- 6.2. Equipos y personas, capacidades y flujos en el fashion-retail
- 6.3. *Objetivos e indicadores clave en el fashion-retail* y la gestión de tiendas de moda
- 6.4. La operativa en *fashion-retail* para superar las expectativas de cliente
- 6.5. Servicios y tecnologías para el *fashion-retail* y su gestión

### Módulo 7. Sostenibilidad en la moda

- 7.1. Del consumo y el hiperconsumo al consumo transformador
- 7.2. Cambio de paradigma: de un sistema lineal a uno circular
- 7.3. Nuevos textiles sostenibles y certificaciones textiles
- 7.4. Ecogestión textil
- 7.5. Optimización de la logística
- 7.6. Reciclaje
- 7.7. Nuevos modelos de negocio
- 7.8. La reputación de marca, la RSC y el *Greenwashing*

### Módulo 8. Transformación digital e innovación en el sector de la moda

- 8.1. La transformación digital en el sector
- 8.2. La omnicanalidad y su impacto en el sector retail
- 8.3. Ecosistemas *start-up*
- 8.4. *Modelos de negocio digitales*
- 8.5. *Metodologías de innovación*







### Módulo 9. *Fashion digital strategy*

- 9.1. Tecnología y consumidor: tipologías del público objetivo y segmentación estratégica del consumidor
- 9.2. Analítica previa a la estrategia digital: momento 0 y KPI's estratégicos
- 9.3. *E-commerce*: tipologías y plataformas
- 9.4. Branding: visual y textual a comunicar
- 9.5. Posicionamiento: catálogo idóneo
- 9.6. Plataformas sociales de ads
- 9.7. *Social Selling & Inbound Marketing*
- 9.8. *Marketing Automation: email marketing & bot marketing*
- 9.9. *Rol del CRM y Big Data en la estrategia empresarial*
- 9.10. *ROI & Metrics*

### Módulo 10. Gestión tecnológica y digital en moda y lujo: tools

- 10.1. Introducción al uso tecnológico de la moda
- 10.2. Creación y mantenimiento de la identidad- posicionamiento
- 10.3. *Data Driven*
- 10.4. Simulación de escenarios de innovación-Microsoft Power Bi
- 10.5. Fidelización y mantenimiento de clientes - Salesforce
- 10.6. Segmentación de públicos – gestión de bases de datos SQL
- 10.7. Creatividad a partir del uso de datos-Python

# 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 MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo 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 MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo**

Modalidad: **Online**

Horas: **1.500**



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

**tech** formación profesional

**Máster Profesional**  
MBA en Dirección de  
Ventas de Moda y Lujo

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500



# Máster Profesional

## MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo

A close-up photograph of a Versace store sign. The word "VERSACE" is written in large, gold, three-dimensional letters on a white marble wall. Below it, the word "CERAMICS" is also visible in smaller, gold, three-dimensional letters. The background is slightly blurred, showing the interior of the store with warm lighting and reflections on the marble surface.

VERSACE

CERAMICS

**tech** formación profesional