

Capacitación Práctica

MBA en Dirección Comercial y Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)



tech
universidad

Capacitación Práctica
MBA en Dirección Comercial
y Marketing (CRO, Chief
Revenue Officer)

Índice

01

Introducción

pág. 4

02

¿Por qué cursar esta
Capacitación Práctica?

pág. 6

03

Objetivos

pág. 8

04

Planificación
de la enseñanza

pág. 10

05

¿Dónde puedo hacer la
Capacitación Práctica?

pág. 12

06

Condiciones generales

pág. 16

07

Titulación

pág. 18

01 Introducción

Los mercados se mueven en entornos cambiantes y altamente competitivos. La globalización de los mismos, así como la mayor exigencia por parte de los consumidores, ha provocado que las empresas se enfrenten, cada día, a nuevos desafíos. En este contexto, la figura del director comercial adquiere un papel relevante. Su labor se centra en la búsqueda de mercados y clientes objetivos, así como en el diseño de la oferta y los canales de distribución. Pero, cuando a ello se suma la elaboración de las estrategias de marketing, su poder es aún mayor. Por ello, este programa 100% práctico de TECH supondrá un valor añadido para el alumno, logrando adquirir los conocimientos más novedosos sobre la alta dirección comercial y de Marketing. Todo ello, gracias a una estancia práctica en una empresa de prestigio que enseñará a los alumnos las últimas novedades en un sector en continuo cambio.



TECH presenta un programa 100% práctico con el que podrás ponerte al día en las últimas novedades del mundo de la dirección comercial y el Marketing. Así te posicionarás como un profesional de primera”





La alta dirección empresarial se encuentra en continuo cambio y evolución. Las fluctuaciones de los mercados, aunadas con el surgimiento de nuevas tecnologías y procedimientos, hacen necesario que los profesionales del área comercial y de marketing se encuentren en la continua búsqueda de estrategias novedosas que permitan sacar el máximo rendimiento a sus operaciones y maximizar los beneficios de la empresa. Pero, para que esto sea posible, es crucial mantenerse al día de las últimas novedades del sector, para lo cual los conocimientos teóricos no bastan, hace falta ponerse al frente de los procesos y aprenderlos a realizar de un modo práctico.

En este sentido, TECH lanza esta Capacitación Práctica MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer), la cual se posiciona como el complemento perfecto para quienes, ya contando con conocimientos previos en este campo, deseen desarrollar sus habilidades prácticas, actualizarse y/o conocer el mercado desde dentro. Para conseguir esto, se propone la realización de un periodo de prácticas intensivo en una empresa de referencia en el sector. Así, el alumno se adentrará en equipos de trabajo reales para conocer, de primera mano, cómo se coordinan este tipo de departamentos, y, sobre todo, aprender a crear esas estrategias comerciales y de Marketing que puedan resultar exitosas en las compañías en las que se desarrollen profesionalmente.

De esta manera, la especialización práctica que propone TECH abrirá al profesional las puertas de un mercado laboral altamente competitivo y prometedor. Con múltiples compañías que buscan perfiles como el suyo para acceder a puestos de gran responsabilidad, siendo los encargados no solo de gestionar los departamentos comerciales y de Marketing, sino también de controlar que las campañas y estrategias cumplan con toda su planificación para alcanzar los objetivos propuestas. Un programa de primer nivel que podrán cursar durante 3 semanas, y en el que contarán con la tutela de grandes profesionales del sector de quienes podrán aprender los entresijos de la profesión.

02

¿Por qué cursar esta Capacitación Práctica?

La Dirección Comercial y el Marketing son imprescindibles dentro de la adecuada gestión de las empresas. Para ello, los especialistas de esa área deben manejar herramientas complejas y estrategias de trabajo que permiten dinamizar la relación con los clientes, así como la gestión interna de la compañía. Esta Capacitación Práctica facilita a los alumnos de TECH el dominio de tendencias de trabajo más innovadoras en ese sector. Además, esos conocimientos prácticos llegarán a ellos de la mano de expertos con una aguda especialización.



Con esta Capacitación Práctica, adquirirás conocimientos prácticos especializados bajo la guía de los mejores expertos en materia de Dirección Comercial y Marketing del sector empresarial”

1. Actualizarse a partir de la última tecnología disponible

Por medio de este programa, el alumno adquirirá un dominio actualizado de las aplicaciones tecnológicas más complejas para el desarrollo de la Dirección Comercial y el Marketing. Al completar esta Capacitación Práctica, conseguirán manejar de forma idónea los principios y elementos más actualizados de esos sectores. Además, podrán participar en la toma acertada de decisiones que impliquen la utilización de esos recursos.

2. Profundizar a partir de la experiencia de los mejores especialistas

Durante esta oportunidad de aprendizaje práctico, los alumnos de TECH desarrollarán competencias profesionales junto a grandes expertos. La distinguida trayectoria de esos especialistas los habilita para ofrecer al alumno una visión holística sobre los diferentes escenarios en que la Dirección Comercial y el Marketing tendrán un peso de relevancia en la gestión de compañías y proyectos.

3. Adentrarse en entornos empresariales de primera

Para sus Capacitaciones Prácticas, TECH elige meticulosamente los centros adonde enviará a sus alumnos durante 3 semanas de intensivo aprendizaje. En esas empresas, los estudiantes podrán comprobar cómo se desarrolla el ejercicio laboral cotidiano de áreas comerciales y de Marketing, desde una perspectiva exigente, rigurosa y exhaustiva.



4. Llevar lo adquirido a la práctica diaria desde el primer momento

TECH quiere facilitarte de manera rápida y flexible las habilidades profesionales más solicitadas por el ámbito empresarial. Para ello, ha configurado un modelo de aprendizaje 100% práctico, sin largas horas de carga teórica. Así, todas las destrezas del estudiante habrán sido adquiridas de manera directa y les facilitarán el acceso rápido y flexible a los puestos más cotizados en el competitivo sector corporativo.

5. Expandir las fronteras del conocimiento

TECH ofrece las posibilidades de realizar esta Capacitación Práctica en centros de envergadura internacional. De esta forma, el estudiante expande sus fronteras y se pone al día con los mejores profesionales de diferentes continentes. Una oportunidad única que solo TECH, la universidad digital más grande del mundo, podría ofrecer.



Tendrás una inmersión práctica total en el centro que tú mismo elijas”

03 Objetivos

Gracias a la realización de esta Capacitación Práctica de TECH, el alumno será capaz de desarrollar las habilidades de liderazgo indispensables para ponerse al frente de los departamentos de comercial y marketing de grandes empresas multinacionales. Así, aprenderán, de un modo práctico, todos los aspectos que deben tenerse en cuenta a la hora de dirigir equipos de trabajo, logrando sus máximos rendimientos y los mayores beneficios posibles para sus negocios.



Objetivos generales

- ♦ Adquirir experiencia laboral y/o fortalecer sus competencias para su incorporación a un puesto de trabajo
- ♦ Establecer conexiones profesionales
- ♦ Adentrarse en la cultura empresarial de una organización



Una oportunidad única para aprender, de la mano de directivos de prestigio, las últimas novedades del mundo de la dirección comercial y el Marketing”





Objetivos específicos

- ♦ Integrar la visión y los objetivos generales de la empresa con las políticas y las estrategias de Marketing, adaptando la empresa a las necesidades del mercado y del cliente
- ♦ Implementar los métodos de investigación de mercado más adecuados, así como analizar las diferentes fuentes de datos, para aplicar políticas y estrategias comerciales en la empresa
- ♦ Identificar oportunidades, amenazas y cambios en el entorno competitivo y actuar ágilmente frente a estos cambios en el mercado, en los canales y en la competencia
- ♦ Definir, ejecutar y liderar una estrategia de marketing de éxito, dominando las herramientas del proceso de Marketing y usándolas en beneficio de la empresa
- ♦ Crear estrategias focalizadas en el cliente que ofrezcan propuestas de valor personalizadas
- ♦ Desarrollar las habilidades directivas que permitan crear y dirigir equipos de venta que generen valor añadido a la organización
- ♦ Adquirir habilidades de liderazgo que te permitan dirigir equipos de comercial y Marketing
- ♦ Dominar conocimientos profundos en gestión logística y financiera de la empresa
- ♦ Realizar investigaciones de mercado para entender los cambios en el mismo y los comportamientos de compra que puede definir la estrategia de marketing
- ♦ Ser capaz de dirigir las gestiones comerciales de la empresa
- ♦ Planificar y llevar a cabo campañas de ventas
- ♦ Formar equipos de vendedores de alto nivel mediante técnicas de coaching e inteligencia emocional
- ♦ Gestionar todo el proceso de venta
- ♦ Llevar a cabo estrategias de Marketing orientadas a la comercialización de los productos y fidelización de los clientes
- ♦ Lograr una visión internacional de la dirección comercial y de Marketing
- ♦ Utilizar los medios digitales para dar a conocer la empresa y sus productos, así como para llevar a cabo los procesos de ventas



Desarrolla las habilidades directivas que te permitan lograr un mayor rendimiento de los equipos de trabajo de las áreas de comercial y Marketing”

04

Planificación de la enseñanza

La opción de capacitación práctica de este programa está conformada por una estancia práctica en una compañía de referencia en el sector, de 3 semanas de duración de lunes a viernes, con jornadas de 8 horas consecutivas de enseñanza práctica al lado de un profesional en la materia. Esta estancia permitirá a los alumnos conocer en profundidad los entresijos de la labor directiva en el entorno comercial y del Marketing.

En esta propuesta de capacitación, de carácter completamente práctico, las actividades están dirigidas al desarrollo y perfeccionamiento de las competencias necesarias para la prestación de labores directivas en áreas comerciales y de marketing, adquiriendo la cualificación necesaria para gestionar todas las tareas relacionadas con dichos departamentos.

Es, sin duda, una oportunidad para aprender trabajando en los departamentos de comercial y Marketing, fundamentales, en la actualidad, en cualquier empresa. De esta manera, será una opción de gran valor para el alumno que pase a formar parte del trabajo diario en una empresa líder del sector, poniéndose al día sobre los principales avances en este campo.

De esta manera, la estancia práctica en una empresa de referencia en comercio y marketing permitirá al alumno completar una serie de actividades prácticas en distintas áreas y departamentos de la compañía, obteniendo una visión general sobre el sector que le permita incorporarse rápidamente al mercado laboral, convirtiéndose en uno de los profesionales más competitivos del momento.

La enseñanza práctica se realizará con la participación activa del estudiante desempeñando las actividades y procedimientos de cada área de competencia (aprender a aprender y aprender a hacer), con el acompañamiento y guía de los profesores y demás compañeros de entrenamiento que faciliten el trabajo en equipo y la integración multidisciplinar como competencias transversales para la praxis comercial y del Marketing (aprender a ser y aprender a relacionarse).



Capacítate en una compañía que te pueda ofrecer todas estas posibilidades, con un programa académico innovador y un equipo humano capaz de desarrollarte al máximo”

Los procedimientos descritos a continuación serán la base de la parte práctica de la capacitación, y su realización estará sujeta a la disponibilidad propia del centro y su volumen de trabajo, siendo las actividades propuestas las siguientes:

Módulo	Actividad Práctica
Estrategias de la Dirección Comercial y Marketing	Detectar lagunas de gestión mediante la creación y la preparación de personas y equipos en el ámbito de las ventas y la gestión de cuentas
	Implementar procesos sólidos de gestión de ventas: pipeline, planificación de cuentas y propuestas
Tendencias de Marketing actualizadas para el Chief Revenue Officer	Propiciar en la construcción de un alcance con los clientes actuales y futuros y coordinar su implementación a través de los canales de venta, la gestión de clientes, el marketing y las comunicaciones
	Participar en el proceso de investigación de clientes (cantidad y calidad) para proporcionar liderazgo estratégico a la arquitectura y el posicionamiento de la marca
	Supervisar el desarrollo de canales/socios, añadiendo nuevos canales de ventas y revendedores y socios de terceros
Tendencias comerciales actualizadas para el Chief Revenue Officer	Aplicar procesos de supervisión de los ingresos y los clientes potenciales, ajustándolos, si es necesario, para crear un posibilitar sostenible
	Apoyar la consecución de los resultados a corto plazo y la estrategia a largo plazo, incluyendo la previsión de ingresos
Actividades de mayor alcance dentro de la Dirección Comercial y Marketing de las empresas	Participar en el proceso para la prospección y cierre de relaciones con clientes clave
	Dar soporte mediante acciones de aplicación de las estrategias de crecimiento

05

¿Dónde puedo hacer la Capacitación Práctica?

Para mejorar la cualificación de los alumnos en el ámbito de la dirección comercial y de Marketing, TECH está en contacto con las mejores empresas del sector con las que ha llegado a acuerdos colaborativos para que los estudiantes puedan realizar estancias prácticas en ellas. De esta manera, podrán aprender de la mano de un equipo de profesionales en activo, con amplia experiencia, que pondrán todo de su parte para enseñar los entresijos de la profesión.



Para mejorar tus habilidades prácticas en la dirección comercial y de Marketing podrás participar en una empresa de gran prestigio internacional en el sector”





MBA en Dirección Comercial y Marketing | 13 **tech** (CRO, Chief Revenue Officer)

El alumno podrá cursar esta capacitación en los siguientes centros:



Blogomusas

País
España

Ciudad
Córdoba

Dirección: Calle Cruz Conde nº19,
planta 3 oficina 16

Blogomusas destaca por garantizar un servicio personalizado y adaptado a cada empresa

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Dirección Comercial y Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)



Prodisema

País	Ciudad
España	Córdoba

Dirección: Calle Lucena N4, 14550.

Prodisema destaca por ser un referente en la industria del Marketing y Diseño

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Dirección Comercial y Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)





CBM innovación en estrategias SAS

País Ciudad
México Ciudad de México

Dirección: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro, 56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Entidad especializada en promoción comercial digital y offline

- Capacitaciones prácticas relacionadas:**
- MBA en Marketing Digital
 - MBA en Dirección de Business Intelligence



Grupo Fórmula

País Ciudad
México Ciudad de México

Dirección: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc, Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

Empresa líder en comunicación multimedia y generación de contenidos

- Capacitaciones prácticas relacionadas:**
- Diseño Gráfico
 - Administración de Personas

06

Condiciones generales

Seguro de responsabilidad civil

La máxima preocupación de esta institución es garantizar la seguridad tanto de los profesionales en prácticas como de los demás agentes colaboradores necesarios en los procesos de capacitación práctica en la empresa. Dentro de las medidas dedicadas a lograrlo, se encuentra la respuesta ante cualquier incidente que pudiera ocurrir durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para ello, esta entidad educativa se compromete a contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante el desarrollo de la estancia en el centro de prácticas.

Esta póliza de responsabilidad civil de los profesionales en prácticas tendrá coberturas amplias y quedará suscrita de forma previa al inicio del periodo de la capacitación práctica. De esta forma el profesional no tendrá que preocuparse en caso de tener que afrontar una situación inesperada y estará cubierto hasta que termine el programa práctico en el centro.



Condiciones Generales de la Capacitación Práctica

Las condiciones generales del acuerdo de prácticas para el programa serán las siguientes:

1. TUTORÍA: durante la Capacitación Práctica el alumno tendrá asignados dos tutores que le acompañarán durante todo el proceso, resolviendo las dudas y cuestiones que pudieran surgir. Por un lado, habrá un tutor profesional perteneciente al centro de prácticas que tendrá como fin orientar y apoyar al alumno en todo momento. Por otro lado, también tendrá asignado un tutor académico, cuya misión será la de coordinar y ayudar al alumno durante todo el proceso resolviendo dudas y facilitando todo aquello que pudiera necesitar. De este modo, el profesional estará acompañado en todo momento y podrá consultar las dudas que le surjan, tanto de índole práctica como académica.

2. DURACIÓN: el programa de prácticas tendrá una duración de tres semanas continuadas de formación práctica, distribuidas en jornadas de 8 horas y cinco días a la semana. Los días de asistencia y el horario serán responsabilidad del centro, informando al profesional debidamente y de forma previa, con suficiente tiempo de antelación para favorecer su organización.

3. INASISTENCIA: en caso de no presentarse el día del inicio de la Capacitación Práctica, el alumno perderá el derecho a la misma sin posibilidad de reembolso o cambio de fechas. La ausencia durante más de dos días a las prácticas sin causa justificada/médica, supondrá la renuncia de las prácticas y, por tanto, su finalización automática. Cualquier problema que aparezca durante el transcurso de la estancia se tendrá que informar debidamente y de forma urgente al tutor académico.

4. CERTIFICACIÓN: el alumno que supere la Capacitación Práctica recibirá un certificado que le acreditará la estancia en el centro en cuestión.

5. RELACIÓN LABORAL: la Capacitación Práctica no constituirá una relación laboral de ningún tipo.

6. ESTUDIOS PREVIOS: algunos centros podrán requerir certificado de estudios previos para la realización de la Capacitación Práctica. En estos casos, será necesario presentarlo al departamento de prácticas de TECH para que se pueda confirmar la asignación del centro elegido.

7. NO INCLUYE: la Capacitación Práctica no incluirá ningún elemento no descrito en las presentes condiciones. Por tanto, no incluye alojamiento, transporte hasta la ciudad donde se realicen las prácticas, visados o cualquier otra prestación no descrita.

No obstante, el alumno podrá consultar con su tutor académico cualquier duda o recomendación al respecto. Este le brindará toda la información que fuera necesaria para facilitarle los trámites.

07 Titulación

Esta **Capacitación Práctica MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente título de **Capacitación Práctica** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en la Capacitación Práctica, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Capacitación Práctica MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)**

Duración: **3 semanas**

Asistencia: **de lunes a viernes, turnos de 8 horas consecutivas**





Capacitación Práctica
MBA en Dirección Comercial
y Marketing (CRO, Chief
Revenue Officer)

Capacitación Práctica

MBA en Dirección Comercial y Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)

