

Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría





Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad FUNDEPOS
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online
- » Dirigido a: Licenciados, Graduados, Ingenieros, arquitectos y equivalentes, que habiéndose ya iniciado en la carrera profesional de consultoría

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/marketing-ventas-consultoria

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estructura y contenido

pág. 18

06

Metodología de estudio

pág. 24

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 34

08

Dirrección de curso

pág. 36

09

Impacto para tu carrera

pág. 42

10

Beneficios para tu empresa

pág. 48

11

Titulación

pág. 52

01

Bienvenida

El Marketing y las Ventas son áreas fundamentales de la Consultoría. Sin ellas, la ejecución de operaciones y la realización de supervisiones y auditorías serían mucho menos efectivas. Por eso, el consultor especializado en marketing es uno de los perfiles más codiciados de este campo. Este programa surge para aportar todas las herramientas necesarias al profesional para incorporar a su labor diaria las mejores técnicas de venta, profundizando en cuestiones como la estructura del proceso de venta o la interacción con los diferentes *stakeholders*. De este modo, los egresados accederán a importantes oportunidades en el ámbito empresarial, experimentando, así, un progreso inmediato en su carrera. Asimismo, un prestigioso Director Invitado Internacional ofrecerá una rigurosa *Masterclass* sobre las últimas tendencias en este campo.



Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría.
TECH Universidad FUNDEPOS



“

*Un reconocido Director Invitado Internacional
brindará una exhaustiva Masterclass que te
aportará las estrategias más sofisticadas
para crear contenidos informativos de valor”*

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad FUNDEPOS



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional), junto a los “*case studies*” de Harvard Business School. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los estudios de casos de Harvard Business School”

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad FUNDEPOS.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

Este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría tiene como principal objetivo hacer que el alumno progrese profesionalmente integrando en su práctica laboral las mejores estrategias comerciales. Así, no sólo será un consultor de negocios de gran valor por su desempeño en la supervisión de proyecto y operaciones económicas, sino por su visión enfocada al marketing que le permitirá ejecutar ventas empresariales de forma eficaz.



“

El objetivo de este Curso Universitario es mejorar las perspectivas profesionales del alumno partiendo del marketing y las ventas aplicadas a la consultoría de negocios”

Tus objetivos son los nuestros.
Juntos trabajan para conseguirlos.

El Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría capacita al alumno para:

01

Entender el proceso general de ventas de una compañía de consultoría

04

Sentar las bases de cómo elaborar un documento de venta o propuesta a cliente

02

Ahondar en cada fase de venta, desde la identificación de la oportunidad y el proceso de cualificación, hasta al cierre y seguimiento

03

Ofrecer al alumno una visión sobre potenciales perfiles de compra, y cómo cada perfil se orienta en el proceso de compra

05

Adquirir una visión completa sobre la realidad de empresas de consultoría de negocio, cómo se organizan, cómo prestan sus servicios, qué profesionales necesitan para desarrollar sus servicios, qué tipos de proyectos realizan y cómo los llevan a cabo desde una perspectiva metodológica



06

Entender el proceso general de planificación estratégica y como el mismo aporta valor a las organizaciones

08

Convertir una idea en una propuesta para el mercado



09

Conocer la importancia de la generación de valor en una propuesta al mercado

07

Integrar el proceso comercial en la labor diaria del consultor de negocios

10

Seguir todo el proceso de venta de forma cuidadosa y precisa

05

Estructura y contenido

A través de este Curso Universitario, el alumno podrá conocer de primera mano los últimos avances en la estructura del proceso de venta, el proceso de originación o la cualificación de oportunidades. Todo esto, a partir de 1 módulo especializado que se desarrollará a lo largo de 180 horas de aprendizaje y con 6 semanas de duración. Además, estos contenidos vendrán presentados en numerosos recursos didácticos multimedia como casos de estudio, clases magistrales o resúmenes interactivos.



“

Estos contenidos te convertirán en un gran especialista en marketing y ventas aplicados a la consultoría. Matricúlate ya y compruébalo”

Plan de estudios

La consultoría de negocios dispone de numerosas áreas de especialización y las empresas valoran altamente a aquellos que disponen de herramientas comerciales que complementen sus labores de análisis y supervisión empresarial.

Así, este programa da respuesta a esa necesidad y propone al alumno un itinerario académico a través del cual podrá profundizar en aspectos relevantes de las ventas en consultoría como la conversión de una idea en propuesta para el mercado, el *Funnel* de ventas, el papel de los diferentes actores en la venta, especialmente el comprador y el resto de los intervinientes o la duración y gestión de estos procesos.

Por tanto, a lo largo de 180 horas de enseñanza, el profesional podrá ponerse al día en esos elementos totalmente relevantes para el consultor en el mundo empresarial actual, que demanda perfiles integrales capaces de realizar diferentes labores.

Este Curso Universitario se desarrolla a lo largo de 6 semanas y se compone de 1 módulo:

Módulo 1

Marketing y ventas en la consultoría



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría de manera totalmente online. Durante las 6 semanas que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Marketing y ventas en la consultoría

1.1. La función de marketing y ventas en la consultoría

- 1.1.1. Marketing y posicionamiento
- 1.1.2. Relación entre marketing y ventas
- 1.1.3. La venta en la consultoría

1.2. Convertir una idea en una propuesta para el mercado

- 1.2.1. El proceso
- 1.2.2. La oferta
- 1.2.3. Validación y viabilidad
- 1.2.4. Tamaño del mercado: TAM, SAM, SOM
- 1.2.5. El cliente target
- 1.2.6. Caso de mercado

1.3. Estructurando el proceso de venta

- 1.3.1. La estructura general en el proceso de venta
- 1.3.2. El *Funnel* de ventas
- 1.3.3. Fases e hitos de cada parte del proceso

1.4. El proceso de originación

- 1.4.1. Fuentes de originación
- 1.4.2. La oportunidad
- 1.4.3. Sigüientes pasos

1.5. Cualificando las oportunidades

- 1.5.1. El negocio de tu cliente
- 1.5.2. Cualificación de oportunidades: proceso y criterios
- 1.5.3. La importancia de generar valor

1.6. Interacción con los diferentes Stakeholders

- 1.6.1. El comprador y el resto de los intervinientes
- 1.6.2. Interacción con ellos: estrategias
- 1.6.3. Perfiles de interacción humanos: la importancia de ajustar el mensaje a la audiencia

1.7. Componentes clave de una propuesta

- 1.7.1. Estructura y contenido mínimo
- 1.7.2. Resumen ejecutivo
- 1.7.3. Gestión de alcances y riesgos

1.8. La importancia de la generación de valor en una propuesta al mercado

- 1.8.1. Cómo hablar del valor
- 1.8.2. Diferencia entre valor y precio
- 1.8.3. Distintos modelos de precios: implicaciones y riesgos

1.9. Proceso de negociación y cierre

- 1.9.1. Pasos habituales en una negociación
- 1.9.2. La importancia de generar alternativas
- 1.9.3. Gestión de riesgos y contractual

1.10. Liderazgo de un proceso de venta

- 1.10.1. Duración y gestión del proceso de venta
- 1.10.2. Tecnología en el proceso de venta
- 1.10.3. Seguimiento del proceso
- 1.10.4. La importancia del *Feedback*



05

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intenso y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos en la plataforma de reseñas Trustpilot, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



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.



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.



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".



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.



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.



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.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



07

Perfil de nuestros alumnos

Los alumnos de TECH son personas que buscan continuamente el progreso profesional. Por esa razón, siempre están actualizándose y aprendiendo nuevas formas de mejorar en su trabajo. Este programa es perfecto para ellos, ya que cumple una doble función: por un lado, responder a la demanda del marco de este tipo de perfiles y, por otro lado, crear profesionales cualificados que sean capaces de enfrentarse a diferentes tipos de situaciones pudiendo resolverlas eficazmente.



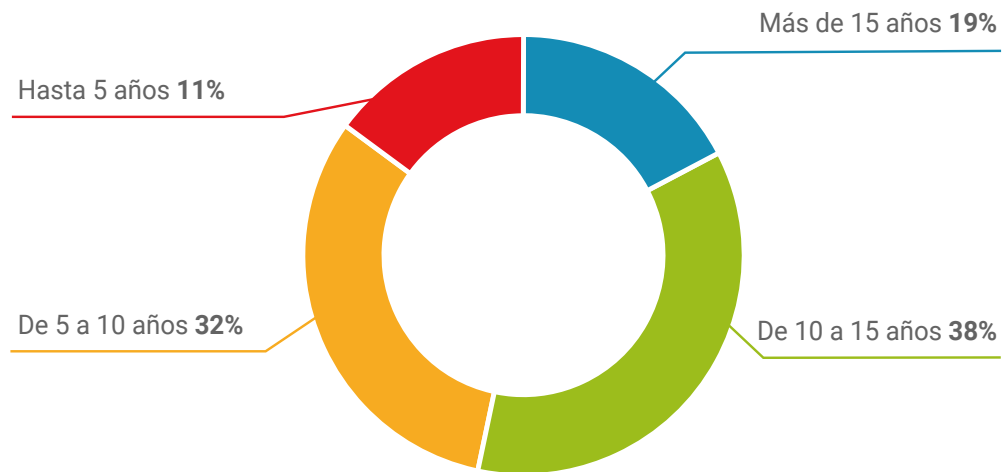
“

TECH siempre busca la forma de hacer que sus alumnos alcancen sus objetivos y este programa es uno de los caminos más rápidos y sencillos para experimentar un avance significativo a nivel profesional”

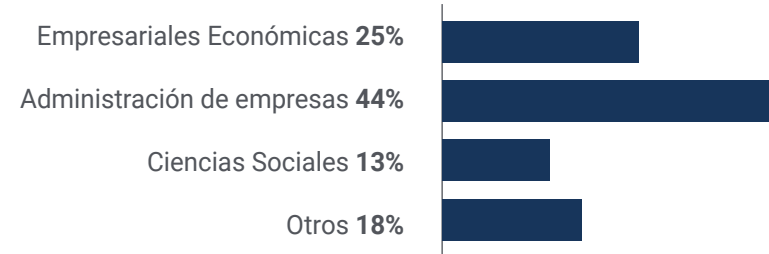
Edad media

Entre **35** y **45** años

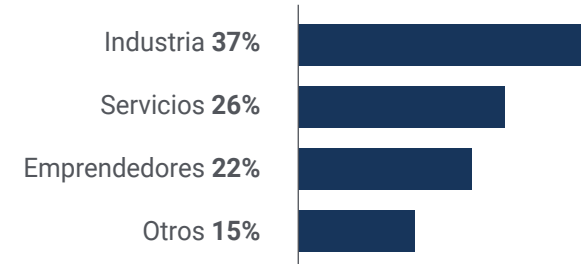
Años de experiencia



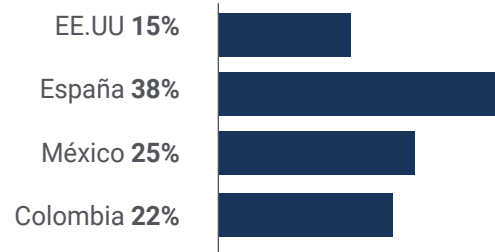
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Enrique Montalvo

Consultor independiente

"Sabía que las empresas ahora buscan un perfil de consultor más integral, más completo, que sea capaz de desempeñarse en diferentes situaciones. Por eso he buscado la forma de convertirme en un profesional especializado en diferentes áreas. TECH es la única institución que conoce la situación real del sector y por eso ofrece los mejores cursos. Con este programa logré conseguir más clientes y mi situación ha mejorado muchísimo desde entonces"

08

Dirección del curso

Este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría dispone del mejor cuadro docente, compuesto por especialistas en el ámbito comercial aplicado a los ejercicios de consultoría. Así, el alumno tendrá en su mano incorporar a su trabajo las mejores herramientas para lograr vender y ejecutar operaciones comerciales con eficacia y rapidez. Todo ello, además, con la mejor metodología de enseñanza del mercado educativo.



“

Una de las numerosas fortalezas de este programa es su profesorado: matricúlate y disfruta del mejor aprendizaje en marketing aplicado a la consultoría de negocios”

Directora Invitada Internacional

Premiada por la Sociedad de Relaciones Públicas de América por su **divulgación científica** mediante múltiples seminarios web, Erin Werthman se ha convertido en una prestigiosa **Administradora de Empresas** altamente especializada en el ámbito del **Marketing y Comunicaciones**.

Así pues, ha desempeñado su labor en entidades internacionales de referencia como el Collegis Education. Entre sus principales logros, destaca haber desarrollado **soluciones integrales de tecnología y eficiencia operativa** que han optimizado significativamente las actividades operativas de las instituciones. Por ejemplo, ha gestionado una cartera de clientes de más de 15 millones de dólares, obteniendo al mismo tiempo un margen de beneficio bruto del 58%. En este sentido, también ha generado una atmósfera de trabajo colaborativa, donde los equipos de trabajo desarrollan sus funciones con la máxima calidad para garantizar la satisfacción de los clientes.

Por otra parte, se ha encargado de confeccionar múltiples **planes estratégicos corporativos ante situaciones de crisis**. Gracias a esto, ha contribuido a que las empresas disfruten de una excelente imagen en la comunidad. Al mismo tiempo, al haberse anticipado a posibles contratiempos derivados de su ejercicio, ha garantizado que las entidades puedan seguir operando de manera efectiva incluso en condiciones adversas. También ha forjado relaciones proactivas a la par que transparentes con los **medios de comunicación**. De esta forma, ha logrado maximizar tanto la visibilidad como la reputación de las organizaciones.

Además, en su compromiso por la excelencia, es una ponente habitual en **congresos y simposios** de carácter internacional. Allí comparte su conocimiento holístico sobre materias como la **Responsabilidad Social**, las **Relaciones Públicas** o la **Publicidad**. Cabe destacar que su desempeño profesional se ha visto recompensado en diversas ocasiones en forma de **reconocimientos**, siendo una muestra de ello el galardón que obtuvo en el Rasmussen College por su capacidad de liderazgo, actitud resolutiva y mejora de campañas publicitarias.



Dña. Werthman, Erin

- Directora de Medios y Socio Experto Asociado en Bain & Company, Minnesota, Estados Unidos
- Socio Director Senior en Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Director de Estrategia de Medios y Desarrollo de Marca en Rasmussen College, Minneapolis
- Director de Relaciones Públicas y Desarrollo de la Facultad de Medicina de la Universidad de Illinois
- Licenciatura en Inglés-Retórica Escritura Profesional en la Universidad de Illinois Urbana-Champaign
- MBA en Negocios y Marketing en Benedictine University, Illinois
- Certificación Bain Sostenibilidad en Acción por Bain & Company
- Miembro de Miembro de la Junta Riverview Elementary School PTA

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Dirección



D. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Director Financiero y de Control de Gestión en las Áreas de Ingeniería, Infraestructuras, Energía y Naval de SENER
- ◆ Travel & Hospitality Industry Technology Lead en Accenture. España, Portugal, Andorra e Israel
- ◆ Senior Manager en Accenture en el Área de Intelligent Finance
- ◆ Associate Director en EY en el Área CFO Services y Financial Accounting Advisory Services
- ◆ Senior Manager en KPMG en el Área de Consultoría de Negocio en Función Financiera
- ◆ Docente en estudios posuniversitarios relacionados con la Consultoría de Negocios
- ◆ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UCLM
- ◆ Licenciado en Economía por la UCLM
- ◆ Máster en Revenue Management por Cornell University
- ◆ Máster en Sales por Sales Business School
- ◆ Certificate Programs en Control de Gestión, Gestión de Finanzas e Impuestos



09

Impacto para tu carrera

El área de la consultoría de negocios ha experimentado grandes transformaciones en los últimos años, por lo que el profesional ha de adaptarse a esta situación. Por eso, este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría ofrece la oportunidad de mejorar sus perspectivas profesionales al poder aprenderlo todo sobre el aspecto comercial de la disciplina. Así, el alumno estará en posición de brindar aún mejores servicios a sus empleadores y clientes, de modo que verá cómo su carrera mejora rápidamente.



“

Los cambios no se van a producir solos: toma la iniciativa y haz que tu futuro sea más brillante”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría de TECH es un programa intensivo que prepara a los estudiantes para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito empresarial y de negocios.

Su objetivo principal es favorecer su crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

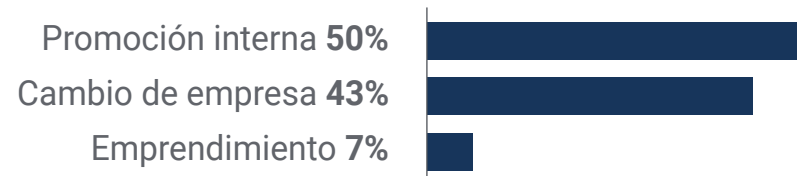
Las empresas buscan un perfil comercial para sus consultores. No te quedes atrás.

Transforma tu carrera. Estás a solo un paso, matricúlate.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25%**



10

Beneficios para tu empresa

Las empresas disfrutarán de habilidades comerciales esenciales en el mundo de los negocios de hoy gracias a este Curso Universitario. Así, este programa no solo supone un avance para el alumno sino para su empresa, ya sea su empleadora o su propia compañía. Esta titulación, además, aporta un prestigio extra al profesional y a su organización, ya que cuenta con el sello de calidad de la mejor institución educativa en línea del mundo.



“

Con este Curso Universitario beneficiarás a tu carrera y a tu empresa, mejorando su cartera de clientes y sus ventas”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.

05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este Curso Universitario dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.



11

Titulación

El Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Curso Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por Universidad FUNDEPOS.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

El programa del **Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por Universidad FUNDEPOS.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad FUNDEPOS garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría**

Modalidad: **online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **6 ECTS**



*Apostilla de la Haya. En caso de que el alumno solicite que su diploma de TECH Global University recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad FUNDEPOS realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad FUNDEPOS**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría