

Máster de Formación Permanente

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

M B A D C M C R O





Máster de Formación Permanente

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

- » Modalidad: online
- » Duración: 12 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 90 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online
- » Dirigido a: titulados superiores y profesionales con experiencia demostrable

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-direccion-comercial-marketing-cro-chief-revenue-officer

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

Competencias

pág. 20

06

Estructura y contenido

pág. 24

07

Metodología

pág. 38

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 46

09

Dirección del curso

pág. 50

10

Impacto para tu carrera

pág. 72

11

Beneficios para tu empresa

pág. 76

12

Titulación

pág. 80

01

Bienvenida

El mercado actual demanda profesionales con un perfil polivalente y una amplia especialización en Marketing, además de la formación específica en el área empresarial en el que se desempeñan profesionalmente. Se trata de una nueva visión de negocio que pone el foco en la gestión de equipos de comercial y Marketing, para aplicar estrategias que repercutan en beneficio de la empresa, adaptándola a las necesidades actuales del sector. Por ello, TECH presenta un programa destinado a directores y responsables de estas áreas o quienes tengan entre sus objetivos profesionales alcanzar un puesto de dirección en este campo. Adicionalmente, los egresados tendrán acceso a 10 *Masterclasses* exclusivas y complementarias, diseñadas por un prestigioso especialista de fama internacional en el ámbito de la Dirección de Ventas.



MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer).
TECH Universidad Tecnológica

“

¡Prepárate para convertirte en Director Comercial y de Marketing con TECH! Accederás a 10 Masterclasses únicas y adicionales, impartidas por reputado docente de gran reconocimiento internacional”

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 Tecnológica



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) con el Estudio de Caso. 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 análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

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 Tecnológica.

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

04 Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en tu desarrollo profesional. Tras el programa, serás capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Uno de nuestros objetivos fundamentales es ayudarte a desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente equipos de comercial y marketing”

**TECH hace suyos los objetivos de su alumnos.
Trabajan juntamente para conseguirlos.**

El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) capacitará al alumno para:

01

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

04

Definir, ejecutar y liderar una estrategia de marketing de éxito, dominando las herramientas del proceso de marketing y usándolas en beneficio de la empresa

02

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



03

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

05

Crear estrategias focalizadas en el cliente que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

06

Desarrollar las habilidades directivas que permitan crear y dirigir equipos de venta que generen valor añadido a la organización

08

Tener conocimientos profundos en gestión logística y financiera de la empresa

09

Realizar investigaciones de mercado para entender los cambios en el mismo y los comportamientos de compra que pueden definir la estrategia de marketing

07

Adquirir habilidades de liderazgo que te permitan dirigir equipos de comercial y marketing

10

Ser capaz de dirigir las gestiones comerciales de la empresa



11

Planificar y llevar a cabo campañas de ventas

12

Formar equipos de vendedores de alto nivel mediante técnicas de coaching e inteligencia emocional

13

Gestionar todo el proceso de venta





14

Llevar a cabo estrategias de marketing orientadas a la comercialización de los productos y fidelización de los clientes

15

Lograr una visión internacional de la dirección comercial y de marketing

16

Utilizar los medios digitales para dar a conocer la empresa y sus productos, así como para llevar a cabo los procesos de ventas

05

Competencias

Después de superar las evaluaciones del MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer), el profesional habrá adquirido las competencias necesarias para una praxis de calidad y actualizada en base a la metodología didáctica más innovadora. Así, y gracias a los nuevos conocimientos adquiridos, el egresado podrá ejercer con total acierto como directivo senior de empresas de gran envergadura.



“

Si estás buscando un programa que aúne contenido técnico y empresarial que te permita ejercer como directivo empresarial, entonces TECH es tu sitio. Inscríbete hoy y conviértete en el directivo del mañana”

01

Desarrollar unas habilidades de liderazgo que le permitan dirigir adecuadamente equipos de trabajo en el área del marketing

02

Desarrollar y poner en práctica una estrategia competitiva que promueva el crecimiento de la empresa frente a los competidores

03

Realizar un diagnóstico financiero de la empresa que permita analizar la viabilidad de la misma

04

Dirigir la gestión logística de las compras

05

Llevar a cabo una investigación de mercados a nivel nacional e internacional



06

Diseñar y dirigir campañas de marketing

08

Tener unos profundos conocimientos en las diferentes ramas del marketing

09

Aplicar técnicas SEM y SEO en las campañas de marketing

07

Realizar negociaciones comerciales, aportando técnicas de inteligencia emocional, automotivación y empatía

10

Aplicar los máximos niveles de calidad en todos los procesos llevados a cabo en la empresa



06

Estructura y contenido

El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) es un programa a medida de las necesidades del alumno que se imparte en formato 100% online para que sea él quien elija el momento y lugar que mejor se adapten a su disponibilidad, horarios e intereses. Un programa que se desarrolla a lo largo de 12 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante, que sienta las bases para el éxito como directivo (Chief Revenue Officer) en el área comercial y de marketing.



“

Un contenido innovador, diseñado con la última tecnología educativa y creado con el objetivo de capacitar a los directivos del mañana”

Plan de estudios

El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales, tanto en el ámbito nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de este programa, analizarás multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando, de esta manera, un aprendizaje profundo que podrás trasladar a tu labor diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este MBA trata en profundidad diferentes áreas de la empresa y está diseñado para especializar a directivos (Chief Revenue Officer) que entiendan la dirección comercial y el marketing desde una perspectiva estratégica e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión empresarial. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional que te otorgará las competencias necesarias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 12 meses y se divide en 15 módulos:

Módulo 1	Management y liderazgo
Módulo 2	Logística y gestión económica
Módulo 3	Investigación de mercados
Módulo 4	Dirección comercial
Módulo 5	Estructura y organización comercial
Módulo 6	Formación y coaching de la red de ventas
Módulo 7	<i>Strategy in marketing management</i> y marketing operativo
Módulo 8	Internacional marketing
Módulo 9	Digital marketing
Módulo 10	<i>Customer relationship management</i>
Módulo 11	Marketing 1 to 1
Módulo 12	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas
Módulo 13	Dirección de Personas y Gestión del Talento
Módulo 14	Dirección Económico-Financiera
Módulo 15	<i>Management Directivo</i>



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) de manera totalmente online. Durante los 12 meses 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. Management y liderazgo

1.1. General management

- 1.1.1. Integración de estrategias funcionales en las estrategias globales de negocio
- 1.1.2. Política de Gestión y Procesos
- 1.1.3. *Society and Enterprise*

1.2. Dirección estratégica

- 1.2.1. Establecer la posición estratégica: misión, visión y valores
- 1.2.2. Desarrollo de nuevos negocios
- 1.2.3. Crecimiento y consolidación de la empresa

1.3. Estrategia competitiva

- 1.3.1. Análisis del mercado
- 1.3.2. Ventaja competitiva sostenible
- 1.3.3. Retorno de la inversión

1.4. Estrategia corporativa

- 1.4.1. *Driving Corporate Strategy*
- 1.4.2. *Pacing Corporate Strategy*
- 1.4.3. *Framing Corporate Strategy*

1.5. Planificación y estrategia

- 1.5.1. Relevancia de la Dirección Estratégica en el proceso de Control de Gestión
- 1.5.2. Análisis del entorno y la organización
- 1.5.3. *Lean Management*

1.6. Gestión del talento

- 1.6.1. Gestión del Capital Humano
- 1.6.2. Entorno, estrategia y métrica
- 1.6.3. Innovación en la gestión de personas

1.7. Desarrollo directivo y liderazgo

- 1.7.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 1.7.2. Motivación
- 1.7.3. Inteligencia emocional
- 1.7.4. Capacidades y habilidades del líder 2.0
- 1.7.5. Reuniones eficaces

1.8. Gestión del cambio

- 1.8.1. Análisis del rendimiento
- 1.8.2. Liderar el cambio. Resistencia al cambio
- 1.8.3. Gestión de procesos de cambio
- 1.8.4. Gestión de equipos multiculturales

Módulo 2. Logística y gestión económica

2.1. Diagnóstico financiero

- 2.1.1. Indicadores para el análisis de los estados financieros
- 2.1.2. Análisis de la rentabilidad
- 2.1.3. Rentabilidad económica y financiera de una empresa

2.2. Análisis económico de decisiones

- 2.2.1. Control Presupuestario
- 2.2.2. Análisis de la competencia. Análisis comparativo
- 2.2.3. Toma de decisiones. La inversión o desinversión empresarial

2.3. Valoración de inversiones y *portfolio management*

- 2.3.1. Rentabilidad de los proyectos de inversión y la creación de valor
- 2.3.2. Modelos para la evaluación de proyectos de inversión
- 2.3.3. Análisis de sensibilidad, elaboración de escenarios y árboles de decisión

2.4. Dirección de logística de compras

- 2.4.1. Gestión de stocks
- 2.4.2. Gestión de almacenes
- 2.4.3. Gestión de compras y aprovisionamiento

2.5. *Supply Chain Management*

- 2.5.1. Costes y eficiencia de la cadena de operaciones
- 2.5.2. Cambio en los patrones de demanda
- 2.5.3. Cambio en la estrategia de las operaciones

2.6. Procesos logísticos

- 2.6.1. Organización y gestión por procesos
- 2.6.2. Aprovisionamiento, producción, distribución
- 2.6.3. Calidad, costes de calidad y herramientas
- 2.6.4. Servicio posventa

2.7. Logística y clientes

- 2.7.1. Análisis de demanda y previsión
- 2.7.2. Previsión y planificación de ventas
- 2.7.3. *Collaborative planning, forecasting and replacement*

2.8. Logística internacional

- 2.8.1. Aduanas, procesos de exportación e importación
- 2.8.2. Formas y medios de pago internacional
- 2.8.3. Plataformas logísticas a nivel internacional

Módulo 3. Investigación de mercados

3.1. Fundamentos de marketing 3.1.1. Principales definiciones 3.1.2. Conceptos básicos 3.1.3. Evolución del concepto de marketing	3.2. Marketing: de la idea al mercado 3.2.1. Concepto y alcance del marketing 3.2.2. Dimensiones del marketing 3.2.3. El marketing 3.0	3.3. Nuevo entorno competitivo 3.3.1. Innovación tecnológica e impacto económico 3.3.2. Sociedad del conocimiento 3.3.3. El nuevo perfil del consumidor	3.4. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas 3.4.1. Variables y escalas de medida 3.4.2. Fuentes de información 3.4.3. Técnicas de muestreo 3.4.4. Tratamiento y análisis de los datos
3.5. Métodos y técnicas de investigación cualitativas 3.5.1. Técnicas directas: <i>focus Group</i> 3.5.2. Técnicas antropológicas 3.5.3. Técnicas indirectas 3.5.4. <i>Two face mirror</i> y método <i>Delphi</i>	3.6. Segmentación de mercados 3.6.1. Tipologías de mercado 3.6.2. Concepto y análisis de la demanda 3.6.3. Segmentación y criterios 3.6.4. Definición de público objetivo	3.7. Tipos de comportamiento de compra 3.7.1. Comportamiento complejo 3.7.2. Comportamiento reductor de disonancia 3.7.3. Comportamiento de búsqueda variada 3.7.4. Comportamiento habitual de compra	3.8. Sistemas de información de marketing 3.8.1. Enfoques conceptuales del sistema de información en marketing 3.8.2. <i>Data Warehouse and Data Mining</i> 3.8.3. Sistemas de información geográfica
3.9. Gestión de proyectos de investigación 3.9.1. Herramientas de análisis de información 3.9.2. Desarrollo del plan de gestión de expectativas 3.9.3. Evaluación de viabilidad de proyectos	3.10. Marketing intelligence 3.10.1. <i>Big Data</i> 3.10.2. Experiencia de usuario 3.10.3. Aplicación de técnicas		

Módulo 4. Dirección comercial

4.1. Negociación comercial 4.1.1. Inteligencia emocional en la negociación y venta 4.1.2. Automotivación y empatía 4.1.3. Desarrollo de capacidades de negociación	4.2. Fundamentos de la dirección comercial 4.2.1. Análisis interno y externo. DAFO 4.2.2. Análisis sectorial y competitivo 4.2.3. Modelo CANVAS	4.3. Toma de decisiones en gestión comercial 4.3.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva 4.3.2. Modelos de toma de decisiones 4.3.3. Analíticas y herramientas para toma de decisión	4.4. Dirección y gestión de la red de ventas 4.4.1. Planificación de la campaña de ventas 4.4.2. Redes al servicio de la actividad comercial 4.4.3. Políticas de selección y formación de vendedores 4.4.4. <i>Sales Management</i>
4.5. Implementación de la función comercial 4.5.1. Contrato comercial 4.5.2. Control de la actividad comercial 4.5.3. El código deontológico del agente comercial	4.6. Key account management 4.6.1. Identificación de Cuentas Clave 4.6.2. Beneficios y Riesgos del <i>Key Account Manager</i> 4.6.3. <i>Ventas & key account management</i> 4.6.4. Fases de la acción estratégica del KAM	4.7. Previsión comercial 4.7.1. Previsión empresarial y previsión de ventas 4.7.2. Métodos de previsión de ventas 4.7.3. Aplicaciones prácticas de la previsión de ventas	4.8. Gestión financiera y presupuestaria 4.8.1. Cuadro de mando integral en marketing 4.8.2. Control del plan anual de marketing 4.8.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas

Módulo 5. Estructura y organización comercial

5.1. Organización comercial

- 5.1.1. Introducción a la organización comercial
- 5.1.2. Estructuras comerciales más típicas
- 5.1.3. Organización de delegaciones
- 5.1.4. Desarrollo de modelos organizativos comerciales

5.2. Organización de la red de ventas

- 5.2.1. Organigrama del departamento
- 5.2.2. Diseño de las redes de ventas
- 5.2.3. Realidad multicanal

5.3. Análisis de mercado interno

- 5.3.1. Definición de Cadena de Servicio
- 5.3.2. Análisis de calidad de servicio
- 5.3.3. *Benchmarking* de Producto
- 5.3.4. Factores claves de éxito en el negocio

5.4. Estrategia de ventas

- 5.4.1. Métodos de ventas
- 5.4.2. Estrategias de captación
- 5.4.3. Estrategias de servicios

5.5. Go-to-market strategy

- 5.5.1. *Channel management*
- 5.5.2. Ventaja competitiva
- 5.5.3. Fuerza de ventas

5.6. Planificación de la campaña de ventas

- 5.6.1. Fijación de objetivos y cuotas
- 5.6.2. Productividad comercial
- 5.6.3. Planificación de la actividad comercial
- 5.6.4. Plan de contingencia

5.7. Organización de la cartera de clientes

- 5.7.1. Planificación de clientes
- 5.7.2. Clasificación de clientes

5.8. Preparación de las zonas comerciales

- 5.8.1. Realización del plan de visitas
- 5.8.2. Concertación de visitas

5.9. Control de la actividad comercial

- 5.9.1. Principales ratios y métodos de control
- 5.9.2. Herramientas de supervisión
- 5.9.3. Metodología del Balanced Scorecard

5.10. Organización del servicio postventa

- 5.10.1. Acciones postventa
- 5.10.2. Relaciones con el cliente
- 5.10.3. Autoanálisis y mejora

Módulo 6. Formación y coaching de la red de ventas

6.1. Selección del equipo de ventas

- 6.1.1. Acciones de reclutamiento
- 6.1.2. Perfiles de vendedores
- 6.1.3. Entrevista
- 6.1.4. Plan de acogida

6.2. Formación de vendedores de alto nivel

- 6.2.1. Plan de formación
- 6.2.2. Características y actividades del vendedor
- 6.2.3. Formación y gestión de equipos de alto rendimiento

6.3. Coaching personal e inteligencia emocional

- 6.3.1. Inteligencia emocional aplicada a las técnicas de venta
- 6.3.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 6.3.3. Autoestima y lenguaje emocional
- 6.3.4. Inteligencias múltiples

6.4. Motivación y remuneración de redes de venta

- 6.4.1. Técnicas de motivación
- 6.4.2. Sistemas de remuneración
- 6.4.3. Sistemas de incentivos y compensación

6.5. Psicología y técnicas de venta

- 6.5.1. Nociones de psicología aplicada a la venta
- 6.5.2. Técnicas para mejorar la comunicación verbal y no verbal
- 6.5.3. Factores de influencia en la conducta del consumidor

6.6. Desarrollo del proceso de venta

- 6.6.1. Metodología en el proceso de venta
- 6.6.2. Captación de la atención y argumentación
- 6.6.3. Objeciones y demostración

6.7. Preparación de la visita comercial

- 6.7.1. Estudio de la ficha de cliente
- 6.7.2. Planteamiento de objetivos de venta al cliente
- 6.7.3. Preparación de la entrevista

6.8. Realización de la visita comercial

- 6.8.1. Presentación al cliente
- 6.8.2. Determinación de necesidades
- 6.8.3. Argumentación

Módulo 7. Strategy in marketing management y marketing operativo

<p>7.1. Marketing management</p> <p>7.1.1. <i>Positioning and Value Creation</i></p> <p>7.1.2. Orientación y posicionamiento de la empresa al marketing</p> <p>7.1.3. Marketing estratégico vs. marketing operativo</p> <p>7.1.4. Objetivos en dirección de marketing</p> <p>7.1.5. Comunicaciones integradas de marketing</p>	<p>7.2. Función del marketing estratégico</p> <p>7.2.1. Principales estrategias de marketing</p> <p>7.2.2. Segmentación, targeting y posicionamiento</p> <p>7.2.3. Gestión del marketing estratégico</p>	<p>7.3. Dimensiones de la estrategia del marketing</p> <p>7.3.1. Recursos e inversiones necesarias</p> <p>7.3.2. Fundamentos de la ventaja competitiva</p> <p>7.3.3. Comportamiento competitivo de la empresa</p> <p>7.3.4. Focus marketing</p>	<p>7.4. Estrategias de desarrollo de nuevos productos</p> <p>7.4.1. Políticas de fijación de precios</p> <p>7.4.2. Estrategias de promoción y <i>merchandising</i></p> <p>7.4.3. Estrategias de distribución, expansión e intermediación</p>
<p>7.5. Marketing mix</p> <p>7.5.1. <i>The marketing value proposition</i></p> <p>7.5.2. Políticas, estrategias y tácticas de marketing mix</p> <p>7.5.3. Elementos del marketing mix</p> <p>7.5.4. Satisfacción del cliente y marketing mix</p>	<p>7.6. Gestión de productos</p> <p>7.6.1. Distribución de consumo y ciclo de vida del producto</p> <p>7.6.2. Obsolescencia, caducidad, campañas periódicas</p> <p>7.6.3. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks</p>	<p>7.7. Principios de precios</p> <p>7.7.1. Análisis del entorno</p> <p>7.7.2. Costes de producción y márgenes de descuento</p> <p>7.7.3. Precio final y mapa de posicionamiento</p>	<p>7.8. Gestión de canales de distribución</p> <p>7.8.1. <i>Trade marketing</i></p> <p>7.8.2. Cultura de la distribución y competencia</p> <p>7.8.3. <i>Designing and Managing Channels</i></p> <p>7.8.4. Funciones de los canales de distribución</p> <p>7.8.5. <i>Route to market</i></p>
<p>7.9. Canales de promoción y ventas</p> <p>7.9.1. Branding corporativo</p> <p>7.9.2. Publicidad</p> <p>7.9.3. Promoción de ventas</p> <p>7.9.4. Relaciones públicas y venta personal</p> <p>7.9.5. <i>Street marketing</i></p>	<p>7.10. Branding</p> <p>7.10.1. <i>Brand evolution</i></p> <p>7.10.2. Creación y desarrollo de marcas de éxito</p> <p>7.10.3. <i>Brand equity</i></p> <p>7.10.4. <i>Category management</i></p>	<p>7.11. Gestión de grupos de marketing</p> <p>7.11.1. Equipos de trabajo y la dirección de reuniones</p> <p>7.11.2. Coaching y gestión de equipos</p> <p>7.11.3. Gestión de la igualdad y diversidad</p>	<p>7.12. Comunicación y marketing</p> <p>7.12.1. La comunicación integrada en el marketing</p> <p>7.12.2. El diseño del programa de comunicación de marketing</p> <p>7.12.3. Habilidades comunicativas e influencia</p> <p>7.12.4. Barreras para la comunicación empresarial</p>

Módulo 8. International marketing

8.1. La investigación de mercados internacionales

- 8.1.1. *Emerging Markets Marketing*
- 8.1.2. Análisis PEST
- 8.1.3. ¿Qué, cómo y dónde exportar?
- 8.1.4. Estrategias de marketing mix internacional

8.2. Segmentación internacional

- 8.2.1. Criterios para la de segmentación de mercados a nivel internacional
- 8.2.2. Nichos de mercado
- 8.2.3. Estrategias de segmentación internacional

8.3. Posicionamiento internacional

- 8.3.1. *Branding* en mercados internacionales
- 8.3.2. Estrategias de posicionamiento en los mercados internacionales
- 8.3.3. Marcas globales, regionales y locales

8.4. Estrategias de producto en mercados internacionales

- 8.4.1. Modificación, adaptación y diversificación de productos
- 8.4.2. Productos estandarizados globales
- 8.4.3. El portafolio de producto

8.5. Precios y exportación

- 8.5.1. Cálculo de los precios de exportación
- 8.5.2. *Incoterms*
- 8.5.3. Estrategia internacional de precio

8.6. Calidad en marketing internacional

- 8.6.1. Calidad y el marketing internacional
- 8.6.2. Las normas y certificaciones
- 8.6.3. El mercado CE

8.7. Promoción a nivel internacional

- 8.7.1. El MIX de promoción internacional
- 8.7.2. *Advertising* y publicidad
- 8.7.3. Ferias internacionales
- 8.7.4. Marca país

8.8. Distribución a través de canales internacionales

- 8.8.1. *Channel and Trade Marketing*
- 8.8.2. Consorcios de exportación
- 8.8.3. Tipos de exportación y comercio exterior

Módulo 9. Digital marketing

9.1. Marketing digital

- 9.1.1. Plan de marketing integrado: convencional y digital
- 9.1.2. Marketing digital estratégico y toma de decisiones
- 9.1.3. El modelo CANVAS en el marketing digital

9.2. Gestión de comunidades virtuales: *community management*

- 9.2.1. Cambios en los paradigmas de comunicación
- 9.2.2. *Marketing intelligence* y consumidor 2.0
- 9.2.3. Gestión de redes y comunidades
- 9.2.4. Gestión de contenido en social media
- 9.2.5. Las comunicaciones de marketing en la Web 2.0
- 9.2.6. Monitorización, analítica y resultado en social media

9.3. *E-commerce*

- 9.3.1. Logística y distribución en *e-commerce*
- 9.3.2. Venta, medios de pago y seguridad en internet
- 9.3.3. Marketing digital aplicado al *e-commerce*
- 9.3.4. Plataformas tecnológicas para *e-commerce*

9.4. *Performance marketing*

- 9.4.1. Marketing de afiliación
- 9.4.2. Desarrollo de campañas de emailing
- 9.4.3. Herramientas de gestión de *performance marketing*

9.5. *Web analytics* y *social media intelligence*

9.6. *Search Engine Marketing (SEM)*

9.7. *Search Engine Optimization (SEO)*

- 9.7.1. Principios básicos de funcionamiento de los buscadores
- 9.7.2. Selección de KWs
- 9.7.3. Elementos básicos de un análisis SEO

Módulo 10. Customer relationship management

10.1. Conociendo al mercado y al consumidor

- 10.1.1. *Open innovation*
- 10.1.2. Inteligencia competitiva
- 10.1.3. *Sharing economy*

10.2. CRM y marketing relacional

- 10.2.1. Filosofía empresarial u orientación estratégica
- 10.2.2. Identificación y diferenciación del cliente
- 10.2.3. La empresa y sus stakeholders
- 10.2.4. *Clienting*

10.3. Database marketing y customer relationship management

- 10.3.1. Aplicaciones del *database marketing*
- 10.3.2. Leyes y regulación
- 10.3.3. Fuentes de información, almacenamiento y procesamiento

10.4. Psicología y comportamiento del consumidor

- 10.4.1. El estudio del comportamiento del consumidor
- 10.4.2. Factores internos y externos del consumidor
- 10.4.3. Proceso de decisión del consumidor
- 10.4.4. Consumerismo, sociedad, marketing y ética

10.5. Áreas del CRM management

- 10.5.1. *Customer service*
- 10.5.2. Gestión de la fuerza de ventas
- 10.5.3. Servicio al cliente

10.6. Marketing consumer centric

- 10.6.1. Segmentación
- 10.6.2. Análisis de la rentabilidad
- 10.6.3. Estrategias para fidelizar al cliente

10.7. Técnicas de CRM management

- 10.7.1. Marketing directo
- 10.7.2. Integración multicanal
- 10.7.3. Marketing viral

10.8. Ventajas y peligros de implementar CRM

- 10.8.1. CRM, ventas y costes
- 10.8.2. Satisfacción y lealtad del cliente
- 10.8.3. Implementación tecnológica
- 10.8.4. Errores estratégicos y de gestión

Módulo 11. Marketing 1 to 1

11.1. Inteligencia emocional en la empresa

- 11.1.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 11.1.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 11.1.3. Autoestima y lenguaje emocional

11.2. Capital relacional: *coworking*

- 11.2.1. Gestión del capital humano
- 11.2.2. Análisis del rendimiento
- 11.2.3. Gestión de la igualdad y diversidad
- 11.2.4. Innovación en la gestión de personas

11.3. Liderazgo y gestión de equipos

- 11.3.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 11.3.2. Capacidades y habilidades del líder 2.0
- 11.3.3. Gestión de procesos de cambio
- 11.3.4. Gestión de equipos multiculturales
- 11.3.5. *Coaching*

11.4. Selección de clientes objetivo (CRM)

- 11.4.1. Diseño de un e-CRM
- 11.4.2. Implicaciones y limitaciones de la LOPD
- 11.4.3. Orientación al consumidor
- 11.4.4. Planificación 1 to 1

11.5. Gestión de cuentas clave

- 11.5.1. Identificación de cuentas clave
- 11.5.2. Beneficios y riesgos del *Key Account Manager*
- 11.5.3. Ventas y *Key Account Manager*
- 11.5.4. Fases de la acción estratégica del KAM

11.6. El proceso de fidelización

- 11.6.1. Conocimiento exhaustivo del cliente
- 11.6.2. El proceso comercial a llevar a cabo con el cliente
- 11.6.3. El valor que tiene el cliente para la empresa

Módulo 12. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

12.1. Globalización y Gobernanza

- 12.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 12.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 12.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

12.2. Liderazgo

- 12.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
- 12.2.2. Liderazgo en las empresas
- 12.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas

12.3. Cross Cultural Management

- 12.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 12.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 12.3.3. Gestión de la Diversidad

12.4. Ética empresarial

- 12.4.1. Ética y Moral
- 12.4.2. Ética Empresarial
- 12.4.3. Liderazgo y ética en las empresas

12.5. Sostenibilidad

- 12.5.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 12.5.2. Agenda 2030
- 12.5.3. Las empresas sostenibles

12.6. Responsabilidad Social de la Empresa

- 12.6.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 12.6.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 12.6.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

12.7. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 12.7.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 12.7.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 12.7.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa Ferias internacionales
- 12.7.4. Herramientas y estándares de la RSC

12.8. Multinacionales y derechos humanos

- 12.8.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 12.8.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 12.8.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

12.9. Entorno legal y Corporate Governance

- 12.9.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 12.9.2. Propiedad intelectual e industrial
- 12.9.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 13. Dirección de Personas y Gestión del Talento

13.1. Dirección Estratégica de personas

- 13.1.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
- 13.1.2. Dirección estratégica de personas

13.2. Gestión de recursos humanos por competencias

- 13.2.1. Análisis del potencial
- 13.2.2. Política de retribución
- 13.2.3. Planes de carrera/sucesión

13.3. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 13.3.1. La gestión del rendimiento
- 13.3.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

13.4. Innovación en gestión del talento y las personas

- 13.4.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 13.4.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 13.4.3. Fidelización y retención
- 13.4.4. Proactividad e innovación

13.5. Motivación

- 13.5.1. La naturaleza de la motivación
- 13.5.2. La teoría de las expectativas
- 13.5.3. Teorías de las necesidades
- 13.5.4. Motivación y compensación económica

13.6. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 13.6.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 13.6.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

13.7. Negociación y gestión de conflictos

- 13.7.1. Negociación
- 13.7.2. Gestión de Conflictos
- 13.7.3. Gestión de Crisis

13.8. Comunicación directiva

- 13.8.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial
- 13.8.2. Departamentos de Comunicación
- 13.8.3. El responsable de comunicación de la empresa. El perfil del Dircom

13.9. Productividad, atracción, retención y activación del talento

- 13.9.1. La productividad
- 13.9.2. Palancas de atracción y retención de talento

Módulo 14. Dirección Económico-Financiera

14.1. Entorno Económico

- 14.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
- 14.1.2. Instituciones financieras
- 14.1.3. Mercados financieros
- 14.1.4. Activos financieros
- 14.1.5. Otros entes del sector financiero

14.2. Contabilidad Directiva

- 14.2.1. Conceptos básicos
- 14.2.2. El Activo de la empresa
- 14.2.3. El Pasivo de la empresa
- 14.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
- 14.2.5. La Cuenta de Resultados

14.3. Sistemas de información y *Business Intelligence*

- 14.3.1. Fundamentos y clasificación
- 14.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 14.3.3. Elección de centro de costes y efecto

14.4. Presupuesto y Control de Gestión

- 14.4.1. El modelo presupuestario
- 14.4.2. El Presupuesto de Capital
- 14.4.3. La Presupuesto de Explotación
- 14.4.5. El Presupuesto de Tesorería
- 14.4.6. Seguimiento del Presupuesto

14.5. Dirección Financiera

- 14.5.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 14.5.2. El departamento financiero
- 14.5.3. Excedentes de tesorería
- 14.5.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 14.5.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

14.6. Planificación Financiera

- 14.6.1. Definición de la planificación financiera
- 14.6.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 14.6.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 14.6.4. El cuadro *Cash Flow*
- 14.6.5. El cuadro de circulante

14.7. Estrategia Financiera Corporativa

- 14.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 14.7.2. Productos financieros de financiación empresarial

14.8. Financiación Estratégica

- 14.8.1. La autofinanciación
- 14.8.2. Ampliación de fondos propios
- 14.8.3. Recursos Híbridos
- 14.8.4. Financiación a través de intermediarios

14.9. Análisis y planificación financiera

- 14.9.1. Análisis del Balance de Situación
- 14.9.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 14.9.3. Análisis de la Rentabilidad

14.10. Análisis y resolución de casos/problemas

- 14.10.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Módulo 15. Management Directivo

15.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

15.1.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

15.2. Dirección de operaciones

15.2.1. Importancia de la dirección
15.2.2. La cadena de valor
15.2.3. Gestión de calidad

15.3. Oratoria y formación de portavoces

15.3.1. Comunicación interpersonal
15.3.2. Habilidades comunicativas e influencia
15.3.3. Barreras en la comunicación

15.4. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

15.4.1. La comunicación interpersona
15.4.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
15.4.3. La comunicación en la organización
15.4.4. Herramientas en la organización

15.5. Comunicación en situaciones de crisis

15.5.1. Crisis
15.5.2. Fases de la crisis
15.5.3. Mensajes: contenidos y momentos

15.6. Preparación de un plan de crisis

15.6.1. Análisis de posibles problemas
15.6.2. Planificación
15.6.3. Adecuación del personal

15.7. Inteligencia emocional

15.7.1. Inteligencia emocional y comunicación
15.7.2. Asertividad, empatía y escucha activa
15.7.3. Autoestima y comunicación emocional

15.8. Branding Personal

15.8.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
15.8.2. Leyes del branding personal
15.8.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

15.9. Liderazgo y gestión de equipos

15.9.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
15.9.2. Capacidades y desafíos del Líder
15.9.3. Gestión de Procesos de Cambio
15.9.4. Gestión de Equipos Multiculturales

07

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

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.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

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

Nuestra escuela de negocios 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 de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

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.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



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, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



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 las futuras decisiones difíciles.



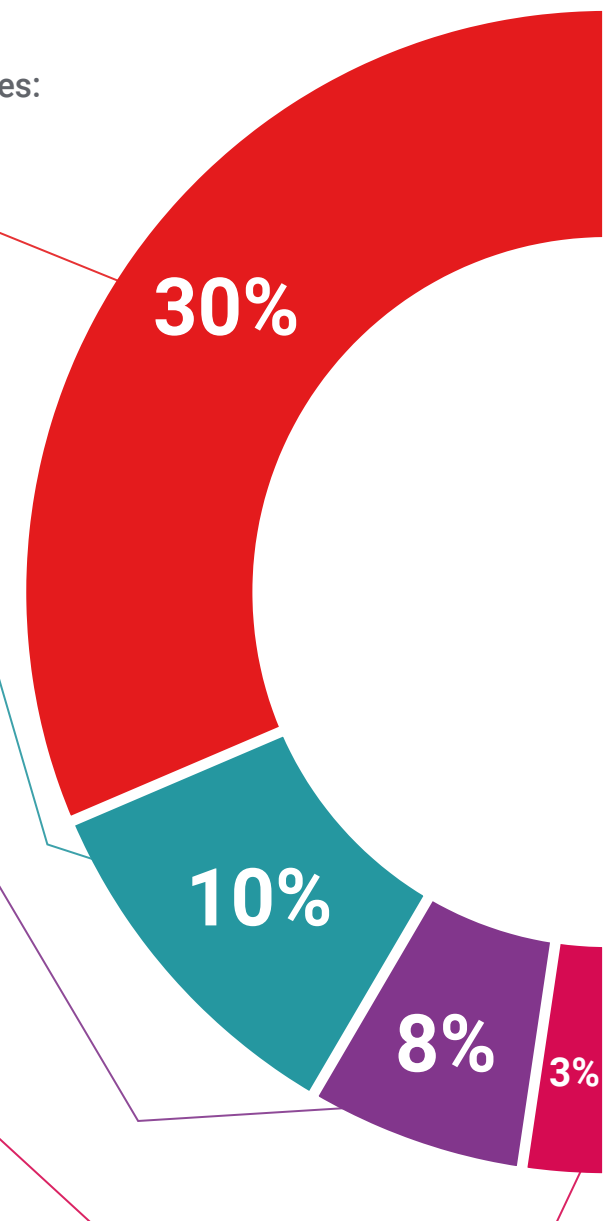
Prácticas de habilidades directivas

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



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



08

Perfil de nuestros alumnos

El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) es un programa dirigido a profesionales del área comercial y de marketing que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de vender, entender el mercado, desarrollar técnicas para fidelizar a los clientes y dirigir equipos de venta, así como avanzar en su carrera profesional.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades, conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.



“

Si tienes experiencia en el sector comercial o de marketing, y buscas una interesante mejora en tu trayectoria mientras sigues trabajando, este es tu programa”

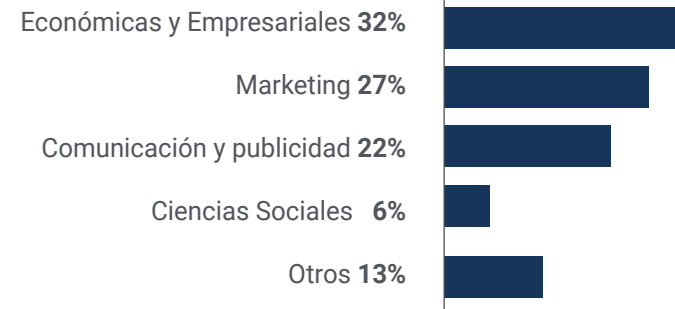
Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



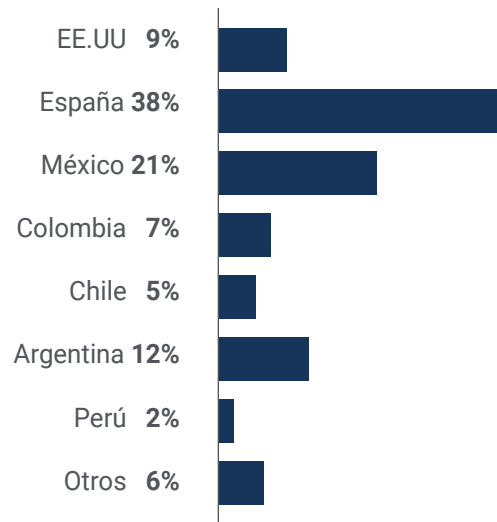
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Fernando Díaz

Director Comercial

“Para mí que vengo de la parte comercial, este programa ha supuesto un gran descubrimiento, al entender que la Dirección Comercial y el Marketing tienen que ir de la mano. La orientación al cliente, bandera del programa, no es posible sin esta fusión. Me ha aportado importantes herramientas para desarrollar mi labor en la dirección comercial y un gran objetivo: desarrollar dentro de mi empresa esta unión. Personalmente, el ambiente creado tanto por el profesorado, la dirección del programa y, por su puesto, por los compañeros ha sido inmejorable”

09

Dirección del curso

En nuestra universidad contamos con profesionales especializados en cada área del conocimiento, que vierten en nuestras capacitaciones la experiencia de su trabajo. Un equipo multidisciplinar y con reconocido prestigio que se ha unido para ofrecerte todo su conocimiento en esta materia.



“

Nuestro equipo docente, experto en MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer), te ayudará a lograr el éxito en tu profesión”

Directora Invitada Internacional

Qiava Martinez es una destacada figura internacional en la industria del deporte, con una amplia trayectoria en el equipo de fútbol americano Las Vegas Raiders, donde se ha desempeñado como Vicepresidenta y Directora de Ventas. En este rol, ha liderado y gestionado todos los esfuerzos de ventas y retención de clientes, así como los eventos del Allegiant Stadium, monetizando asociaciones corporativas, suites y ventas de boletos premium y de temporada. Así, su liderazgo ha sido clave durante el período de reubicación a Las Vegas, jugando un papel fundamental en la estrategia de ventas de PSL, suites y asientos loge.

También con los Raiders, ha trabajado como Directora de Asientos y Servicio Premium, para después ser promovida a Vicepresidenta de Servicio Premium y Experiencia del Huésped. Antes de su carrera en el deporte profesional, Qiava Martinez ha sido Editora y Propietaria de Culture Magazine, una plataforma que ha permitido a escritores adolescentes expresar sus experiencias de vida. Igualmente, ha ocupado el cargo de Directora Ejecutiva en Youth Achieving Destiny, una organización sin fines de lucro que ha servido a jóvenes desfavorecidos, enseñándoles capacitación y desarrollo empresarial. Cabe destacar también que ha publicado su primer libro, titulado "Sports Dream", para inspirar a los niños a seguir sus pasiones a pesar de los desafíos.

Asimismo, ha sido honrada como una de las Mujeres Poderosas del Área de la Bahía, un reconocimiento que celebra a las mujeres apasionadas por educar, empoderar y conectar con otras mujeres en los negocios y en la comunidad. Adicionalmente, ha sido galardonada como Mujer Inspiradora en el Deporte por Women in Sports and Events (WISE) Las Vegas. Además, ha formado parte de las juntas de Teach For America, Las Vegas, y la Fundación Icy Baby, ambas enfocadas en la juventud y el deporte.



Dña. Martinez, Qiava

- Vicepresidenta y Directora de Ventas en Las Vegas Raiders, Estados Unidos
- Vicepresidenta de Servicio *Premium* y Experiencia del Huésped en Las Vegas Raiders
- Directora de Asientos y Servicio *Premium* en Las Vegas Raiders
- Fundadora y Editora de *Culture Magazine*
- Desarrollo Empresarial y Relaciones Públicas en Inversiones Inmobiliarias Harper
- Directora Ejecutiva en *Youth Achieving Destiny*
- Máster en Administración de Empresas por la Universidad de Phoenix
- Licenciada en Ciencias Políticas por la Universidad de California
- Premios: Mujeres Poderosas del Área de la Bahía y Mujer Inspiradora en el Deporte por *Women in Sports and Events (WISE)*, Las Vegas
- Miembro de: *Teach For America*, Las Vegas y Fundación *Icy Baby*



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

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación** y **estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento** en **Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- ♦ Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Responsable de Selección de Personal Comcast
- ♦ Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- ♦ Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- ♦ Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en BNC
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en Vault
- ♦ Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

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

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing, análisis de medios, medición y atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton, Airbus y Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes y trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

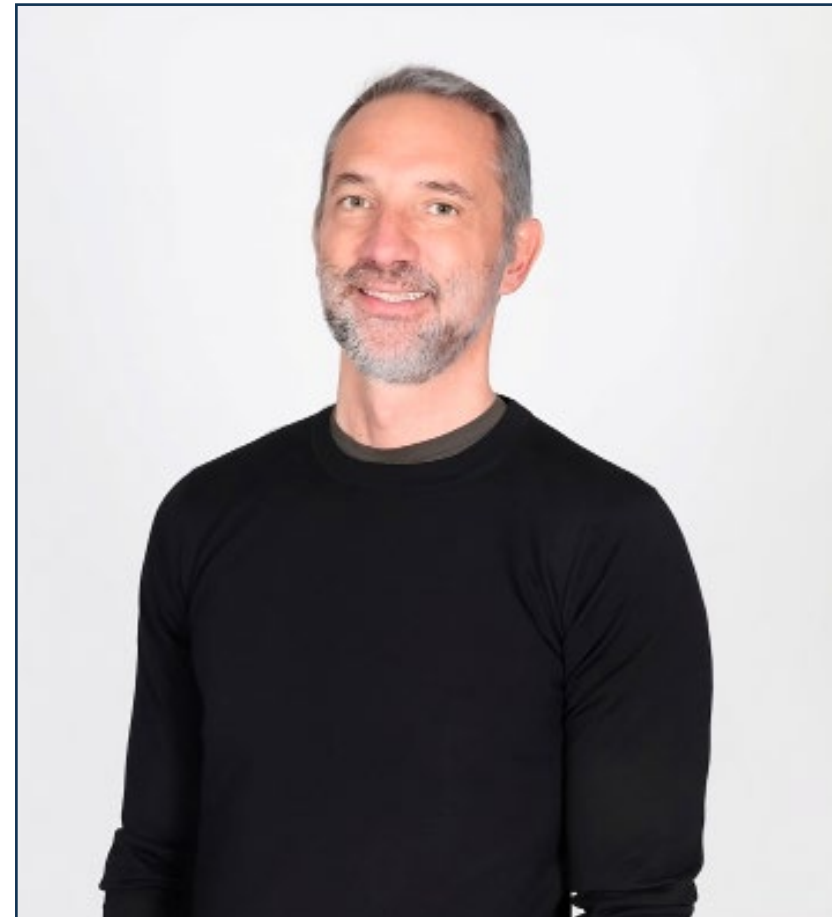
Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **synetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización de diferentes colecciones**. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas de compra y venta**. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos de la Moda y el Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo de diferentes marcas** y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al análisis de **Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios Másteres y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- Analista Jefe en Nordea
- Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague



¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



D. Nyquist, Eric

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College



Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

Dirección



D. López, Adolfo

- ◆ Economista experto en Marketing
- ◆ Consultoría de Estrategia, Marketing y Estudios de Mercado
- ◆ Expresidente del Club de Marketing en Valencia
- ◆ Formador universitario en programas de pregrado, posgrado y Escuelas de Negocio
- ◆ Economista
- ◆ Máster en Marketing
- ◆ Miembro de la junta directiva de la Asociación Iberoamericana de Neurociencias para la Comunicación y la Empresa



10

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente y, por ello, queremos poner todos nuestros recursos a tu alcance con este completísimo programa de alto nivel académico.



“

Ponemos todos nuestros recursos a tu alcance para ayudarte a conseguir el cambio profesional que deseas”

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

El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar los retos y decisiones empresariales a nivel comercial y de marketing. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

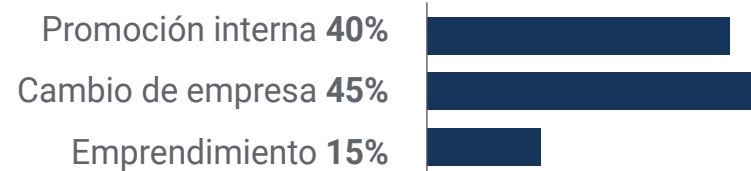
Estudiando con nosotros lograrás mejorar tus habilidades en dirección comercial y marketing para desarrollarte con mayor seguridad en tu práctica diaria.

Afianza tus competencias y logra el éxito a nivel profesional.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22%**



11

Beneficios para tu empresa

El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la especialización de líderes de alto nivel. Por ello, participar en este programa académico supondrá una mejora no solo a nivel personal, sino, sobre todo, a nivel profesional, aumentando la capacitación y mejorando las habilidades directivas. Pero, además, entrar en la comunidad educativa de TECH supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la cual encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

Te ofrecemos una oportunidad única para aportar una visión más novedosa y global a tu empresa”

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

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Aportarás 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 directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Serás 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

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

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a nuestros alumnos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

Este programa MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título de **MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Máster de Formación Permanente MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)**

Modalidad: **online**

Duración: **12 meses**

Acreditación: **90 ECTS**

tech universidad tecnológica

D/Dña _____ con documento de identificación _____ ha superado con éxito y obtenido el título de:

Máster de Formación Permanente MBA Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)

Se trata de un título propio de 1.500 horas de duración equivalente a 90 ECTS, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH Universidad Tecnológica es una universidad oficial española que pertenece al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).


En San Cristóbal de la Laguna, a 28 de febrero de 2024


 Dr. Pedro Navarro Illana
 Rector

código único TECH: AFW0R235 techtitute.com/titulos

Máster de Formación Permanente MBA Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)

Distribución General del Plan de Estudios		Distribución General del Plan de Estudios			
Tipo de materia	Créditos ECTS	Curso	Materia	ECTS	Carácter
Obligatoria (OB)	90	1*	Management y Liderazgo	6	OB
Optativa (OP)	0	1*	Logística y gestión económica	6	OB
Prácticas Externas (PR)	0	1*	Investigación de mercados	6	OB
Trabajo Fin de Máster (TFM)	0	1*	Dirección comercial	6	OB
		1*	Estructura y organización comercial	6	OB
		1*	Formación y coaching de la red de ventas	6	OB
		1*	Strategy in marketing management y marketing operativo	6	OB
		1*	Internacional marketing	6	OB
		1*	Digital marketing	6	OB
		1*	Customer relationship management	6	OB
		1*	Marketing 1 to 1	6	OB
		1*	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas	6	OB
		1*	Dirección de Personas y Gestión del Talento	6	OB
		1*	Dirección Económico-financiera	6	OB
		1*	Management Directivo	6	OB
	Total 90				


 Dr. Pedro Navarro Illana
 Rector

tech universidad tecnológica

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



**Máster de Formación
Permanente**
MBA en Dirección
Comercial y Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **12 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Máster de Formación Permanente

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

