

# Máster Semipresencial

## MBA en Dirección Comercial y Ventas





## Máster Semipresencial

### MBA en Dirección Comercial y Ventas

Modalidad: Semipresencial (Online + Prácticas)

Duración: 12 meses

Titulación: TECH Global University

Créditos: 60 + 4 ECTS

Acceso web: [www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master-semipresencial/master-semipresencial-mba-direccion-comercial-ventas](http://www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master-semipresencial/master-semipresencial-mba-direccion-comercial-ventas)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

¿Por qué cursar este  
Máster Semipresencial?

---

*pág. 8*

03

Objetivos

---

*pág. 12*

04

Competencias

---

*pág. 16*

05

Dirección del curso

---

*pág. 20*

06

Estructura y contenido

---

*pág. 40*

07

Prácticas

---

*pág. 50*

08

¿Dónde puedo hacer  
las Prácticas?

---

*pág. 56*

09

Metodología de estudio

---

*pág. 66*

10

Titulación

---

*pág. 76*

# 01

# Presentación

La globalización ha provocado una transformación importante en el ámbito comercial. Así, las nuevas tecnologías han favorecido el crecimiento de algunos sectores, mientras que otros se han tenido que adaptar a gran velocidad a la digitalización. En este escenario, la competitividad existente sigue siendo elevada, por lo que los profesionales directivos responsables del área comercial y de ventas deben estar al día de los progresos en su sector, así como las diferentes estrategias empleadas con éxito en la actualidad. Por ello, TECH ha creado esta titulación que aporta un marco teórico 100% online y flexible, combinado con una estancia práctica de 3 semanas de duración en una empresa con amplia trayectoria en la realización de planificaciones comerciales digitales y offline. Todo ello, siempre rodeado de los mejores especialistas, que le llevará a progresar en su ámbito laboral.





“

*Las empresas demandan directivos con una amplia especialización y, por eso, en TECH encontrarás un programa a tu medida y adaptado a tus intereses. Inscríbete ahora”*

Debido al desarrollo de nuevas tecnologías, el comercio ha experimentado cambios nunca vistos. Además, los avances en comunicaciones han aportado a las empresas novedosas herramientas de control y análisis de productos en un nuevo escenario orientado a la venta online.

Por todo ello, el sector busca profesionales que sean capaces de dirigir los departamentos de comercial y ventas desde una perspectiva integral y con una mirada global. Ante esta realidad, TECH ha diseñado este Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas orientado a desarrollar una visión estratégica y global de la empresa, enfocándose en la alta gestión empresarial para asumir nuevas responsabilidades en un entorno cambiante.

Para ello, el profesional contará con un temario avanzado 100% online, al que podrá acceder cuando desee y desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a internet. De esta manera podrá profundizar en las habilidades de liderazgo en un entorno en transformación, las principales novedades en logística y gestión económica o en la integración de canales digitales en la estrategia comercial.

Una vez concluya esta fase teórica, el profesional se adentrará de lleno en una estancia práctica de 3 semanas de duración, donde podrá comprobar *in situ* las principales estrategias comerciales desarrolladas por compañías especializadas y con amplia experiencia en el sector empresarial. Así, y tutorizado durante este periodo por un profesional, podrá alcanzar sus objetivos de progresión, en un entorno de primer nivel.

TECH ofrece así una excelente oportunidad de escalar laboralmente en la Dirección Comercial y de Ventas, mediante una titulación adaptada a las necesidades reales de los profesionales en este campo. A esto hay que añadirle un contenido multimedia innovador: 10 *Masterclasses* exclusivas y complementarias, impartidas por un prestigioso docente de renombre internacional, un reconocido especialista en la Dirección Comercial. Este experto será una guía invaluable para que los egresados adquieran los conocimientos y habilidades esenciales en este campo, con la garantía de calidad que caracteriza a TECH.

Este **Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas** contiene el programa más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ◆ El desarrollo de más de 100 casos prácticos presentados por expertos en dirección comercial y ventas
- ◆ Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información específica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ◆ Los planes integrales de actuación sistematizada en el ámbito de los negocios
- ◆ El sistema interactivo de aprendizaje basado en algoritmos para la toma de decisiones sobre las situaciones planteadas
- ◆ Las guías prácticas para el uso de las principales herramientas aplicables a la dirección comercial
- ◆ Su especial hincapié en las metodologías más innovadoras para la aplicación de técnicas de liderazgo en los negocios
- ◆ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ◆ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet
- ◆ La posibilidad de realizar una estancia de prácticas en empresas de referencia en el sector



*Gracias a este Máster Semipresencial, podrás disfrutar de un conjunto selecto de Masterclasses adicionales, diseñadas por un reconocido experto internacional en el área de la Dirección Comercial”*

“ Este Máster Semipresencial te dotará de las herramientas y aptitudes que necesitas para desenvolverte en el complejo entorno de la logística productiva y comercial global. Actualízate de la mano de grandes profesionales del sector”

En esta propuesta de Máster, de carácter profesionalizante y modalidad semipresencial, el programa está dirigido a la actualización de profesionales de negocios, que desarrollan sus funciones en empresas comerciales y que requieren un alto nivel de cualificación. Los contenidos están basados en la última evidencia científica, y orientados de manera didáctica para integrar el saber teórico en la práctica comercial y de ventas, y los elementos teórico-prácticos facilitarán la actualización del conocimiento y permitirán la toma de decisiones en el establecimiento de estrategias comerciales.

Gracias a su contenido multimedia elaborado con la última tecnología educativa, permitirán al profesional comercial un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un aprendizaje inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales. El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del mismo. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

*Aprende de los mejores profesionales. Apuesta por este Máster Semipresencial e impulsa tus posibilidades laborales en el área Comercial y Ventas.*

*Gracias a este Máster Semipresencial podrás especializarte en Dirección Comercial y Ventas y conocer los últimos avances digitales en este ámbito.*



# 02

## ¿Por qué cursar este Máster Semipresencial?

En los últimos años, la globalización ha llevado a que la logística comercial sea mucho más compleja, aunque aparentemente mucho más sencilla para la adquisición online de productos por parte de los consumidores: un escenario de transformación que implica un conocimiento avanzado de liderazgo, del funcionamiento del mercado o de la organización comercial. Por ello, TECH ofrece con este programa una visión actualizada, que se distingue del resto de ofertas académicas al atender las necesidades reales de los profesionales del sector. Es por ello por lo que aporta un temario avanzado, combinado con una estancia intensiva de 3 semanas de duración en una empresa destacada en el sector comercial. Un recorrido académico teórico-práctico, donde siempre estará guiado por excelentes profesionales especializados en el ámbito Comercial y de Ventas.







“

*TECH es la única universidad que te ofrece la posibilidad de adentrarte en empresas que desarrollan las estrategias comerciales más potentes ayudados de la última tecnología”*

### **1. Actualizarse a partir de la última tecnología disponible**

Sin duda, el mundo digital ha revolucionado el comercio en las últimas décadas: una transformación que requiere de los profesionales del área de Dirección Comercial y Ventas una puesta al día y un control exhaustivo de las principales herramientas empleadas. Con este objetivo, TECH ha creado esta titulación universitaria, que ofrece a los profesionales la oportunidad de poder estar al tanto de las recientes novedades tecnológicas en el campo comercial y en las estrategias de Marketing.

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

Una de los puntos fuertes de este Máster Semipresencial es el excelente equipo de profesionales que la imparte. Así, desde el inicio, el profesional tendrá a su disposición a un profesorado especializado en el ámbito Comercial y de Ventas. Y, además, durante la estancia práctica en una empresa de referencia, podrá aplicar los conceptos abordados en el temario, en un entorno especializado en comercio y rodeado de los mejores expertos.

### **3. Adentrarse en entornos de primera**

Un factor determinante, para el profesional que desarrolle esta titulación es el despliegue de sus capacidades en un entorno empresarial de primer nivel. Con ello podrá impulsar su carrera, gracias a la selección rigurosa que lleva a cabo TECH de todos los centros disponibles para la realización de la estancia práctica. De esta manera, podrá integrar en su día a día los métodos y procedimiento de trabajo más innovadores y vanguardistas.



#### **4. Combinar la mejor teoría con la práctica más avanzada**

En la actualidad, TECH ha apostado firmemente por dar respuesta a las demandas reales de los profesionales que desean compatibilizar sus responsabilidades laborales y personales con una titulación universitaria de calidad. Por ello ha creado este programa, que combina a la perfección la teórica online y flexible con una estancia presencial y 100% práctica en una empresa de prestigio.

#### **5. Expandir las fronteras del conocimiento**

TECH aporta con este programa una mirada global y de expansión a los profesionales que cursen este Máster Semipresencial. Y es que esta titulación está enfocada a proporcionar la información más valiosa y reciente en el campo del comercio, para impulsar la carrera laboral en el ámbito de la Dirección Comercial y Ventas. Una oportunidad, que tan solo te ofrece la universidad digital más grande del mundo.

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

# 03 Objetivos

El programa semipresencial de esta titulación les brindará la oportunidad a los futuros directivos de desarrollar una serie de habilidades fundamentales para liderar el departamento comercial y de ventas de una empresa. Por ello, deberán conocer aspectos relacionados con las transacciones comerciales para abrirse paso en un sector competitivo. De esta manera, lograrán adquirir el perfil de *Sales Chief*, uno de las posiciones más demandadas en el área.





“

*Tener experiencia internacional, compromiso ético y visión de negocio son algunas de las características más demandadas en los directivos de la era digital”*



## Objetivo general

---

- ◆ Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en el ámbito profesional. Ello llevará al egresado a tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional

“

*Lograrás adquirir las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad comercial de las organizaciones más importantes en el panorama empresarial”*





## Objetivos específicos

---

- ◆ Definir las últimas tendencias y novedades en gestión empresarial
- ◆ Desarrollar, liderar y ejecutar estrategias de ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas
- ◆ Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable, evaluando su impacto sobre la empresa
- ◆ Desarrollar estrategias para liderar organizaciones y equipos de ventas en momentos de cambio
- ◆ Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la fuerza comercial
- ◆ Desarrollar la capacidad de detección, análisis y resolución de problemas
- ◆ Explicar la empresa desde un punto de vista global, así como la responsabilidad y el nuevo papel de los directores comerciales
- ◆ Desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad comercial de la organización
- ◆ Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia comercial
- ◆ Formular e implementar políticas comerciales como estrategias de crecimiento que adapten la empresa a los cambios del entorno nacional e internacional
- ◆ Adquirir habilidades de liderazgo que permitan dirigir con éxito equipos de comercial y ventas
- ◆ Conocer todo el proceso de la cadena logística y de operaciones de la compañía
- ◆ Ser capaz de organizar y gestionar equipos de ventas
- ◆ Realizar estrategias de comercial y Marketing a nivel internacional
- ◆ Integrar las distintas herramientas digitales en la estrategia empresarial
- ◆ Realizar investigaciones de mercado para conocer a la competencia y desarrollar estrategias diferenciadoras



*Inscríbete ahora y avanza en tu campo de trabajo con un programa integral, que te permitirá poner en práctica todo lo aprendido”*

# 04

# Competencias

Al superar las evaluaciones del Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas, el profesional habrá adquirido las competencias necesarias para una praxis de calidad y actualizada en base a la metodología didáctica más innovadora. Ello le permitirá acceder con paso firme en el mercado laboral o completar el proyecto de negocios que tiene en mente desde hace un tiempo.





“

*En TECH podrás adquirir las competencias necesarias para desarrollarte profesionalmente en la dirección comercial”*



## Competencias generales

---

- ◆ Aplicar en la dirección comercial y de ventas las habilidades específicas de liderazgo
- ◆ Gestionar adecuadamente equipos multiculturales
- ◆ Analizar la rentabilidad de los proyectos de inversión y la creación de valor
- ◆ Analizar el impacto financiero de las decisiones tomadas en el área directiva
- ◆ Aplicar métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa
- ◆ Tener un conocimiento profundo en técnicas de Marketing
- ◆ Llevar a cabo una correcta organización comercial y estrategia de ventas
- ◆ Controlar la actividad comercial de la empresa
- ◆ Realizar auditorías comerciales
- ◆ Aplicar técnicas de coaching en las acciones de ventas





## Competencias específicas

---

- ◆ Desarrollar las habilidades de liderazgo precisas que permitan gestionar adecuadamente equipos multiculturales
- ◆ Analizar la rentabilidad de los proyectos de inversión y la creación de valor
- ◆ Analizar el impacto financiero de las decisiones tomadas en el área directiva
- ◆ Aplicar métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa
- ◆ Tener un conocimiento profundo en técnicas de marketing
- ◆ Aplicar técnicas de marketing orientadas a un mercado internacional
- ◆ Llevar a cabo una correcta organización comercial y estrategia de ventas
- ◆ Controlar la actividad comercial de la empresa
- ◆ Realizar auditorías comerciales
- ◆ Aplicar técnicas de *coaching* en las acciones de ventas
- ◆ Realizar toda la planificación de una campaña de ventas



*Potencia tus capacidades comerciales y planifica tu próxima campaña de ventas con mayor precisión, gracias a TECH*

# 05

## Dirección del curso

TECH ha reunido a un completo equipo de docentes con un reputado conocimiento en el área de la Dirección Comercial y de Ventas. La conjunción de su capacidad práctica con la teoría científica más reciente hace que el programa tenga una calidad destacada. Gracias a esto, el egresado estará acompañado siempre de profesionales que conocen las estrategias y enfoques más eficientes para llevar una empresa al éxito.





“

*Aprenderás de la mano de los mejores profesionales del sector y con un enfoque 100% práctico para garantizar la puesta en efectiva en acción de todo lo estudiado”*

## Director Invitado Internacional

Glen Lally es un destacado ejecutivo transformacional con una carrera consolidada en Silicon Valley, donde ha asesorado a gigantes tecnológicos como Amazon, Cisco, Google, SAP y LinkedIn. Especializado en análisis de rendimiento, liderazgo transformacional y digitalización, se ha dedicado a potenciar la capacidad de grandes organizaciones para adaptarse y sobresalir en un entorno empresarial en constante cambio. Además, su experiencia abarca la **habilitación de ventas**, el **modelado de competencias** y la **consultoría de rendimiento**, lo que le ha permitido guiar a las empresas hacia la innovación y el éxito.

Asimismo, a lo largo de su carrera, ha acumulado una vasta experiencia en más de 20 países, desempeñándose en áreas clave como **liderazgo**, **desarrollo de talento**, **coaching**, **transformación organizacional** y **digital**. También ha desempeñado el rol de **Director General de Habilidad de Ventas en AWS**, lo cual le ha otorgado la oportunidad de liderar diferentes técnicas para más de 40,000 profesionales en **servicios y tecnologías en la nube**.

Igualmente, ha sido reconocido internacionalmente por su habilidad para impulsar el éxito empresarial a través de **soluciones de transformación digital**. De hecho, su enfoque en liderar cambios organizacionales y su capacidad para adaptarse a diferentes culturas empresariales han sido fundamentales para sobresalir en el ámbito global. A su vez, su trabajo ha sido esencial en la adaptación de empresas a las nuevas **exigencias del mercado**.

De este modo, en su trayectoria profesional, Glen Lally ha contribuido a numerosas **investigaciones sobre liderazgo transformacional, habilitación de ventas y transformación digital**. Y es que su experiencia y conocimiento han quedado reflejadas en su enfoque práctico, así como en las soluciones efectivas que ha implementado para organizaciones de primer nivel, especialmente en el campo del **desarrollo del talento**, marcando una diferencia significativa en la manera en que las empresas abordan sus desafíos y oportunidades.



## D. Lally, Glen

---

- Director General de Habilitación de Ventas en AWS, Seattle, Estados Unidos
- Miembro de la Junta Directiva en *Brighter Children*
- Asesor del Equipo Ejecutivo en SalesDirector.ai
- Vicepresidente Global - Habilitación de Ventas en Cisco
- Máster en Ciencias de la Computación
- Programa Ejecutivo en Liderazgo: El Uso Eficaz del Poder

“

*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

“

*TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”*

## 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”*

## Directora Invitada Internacional

Galardonada con el "*International Content Marketing Awards*" por su creatividad, liderazgo y calidad de sus contenidos informativos, Wendy Thole-Muir es una reconocida **Directora de Comunicación** altamente especializada en el campo de la **Gestión de Reputación**.

En este sentido, ha desarrollado una sólida trayectoria profesional de más de dos décadas en este ámbito, lo que le ha llevado a formar parte de prestigiosas entidades de referencia internacional como **Coca-Cola**. Su rol implica la supervisión y manejo de la comunicación corporativa, así como el control de la imagen organizacional. Entre sus principales contribuciones, destaca haber liderado la implementación de la **plataforma de interacción interna Yammer**. Gracias a esto, los empleados aumentaron su compromiso con la marca y crearon una comunidad que mejoró la transmisión de información significativamente.

Por otra parte, se ha encargado de gestionar la comunicación de las **inversiones estratégicas** de las empresas en diferentes países africanos. Una muestra de ello es que ha manejado diálogos en torno a las inversiones significativas en Kenya, demostrando el compromiso de las entidades con el desarrollo tanto económico como social del país. A su vez, ha logrado numerosos **reconocimientos** por su capacidad de gestionar la percepción sobre las firmas en todos los mercados en los que opera. De esta forma, ha logrado que las compañías mantengan una gran notoriedad y los consumidores las asocien con una elevada calidad.

Además, en su firme compromiso con la excelencia, ha participado activamente en reputados **Congresos** y **Simposios** a escala global con el objetivo de ayudar a los profesionales de la información a mantenerse a la vanguardia de las técnicas más sofisticadas para **desarrollar planes estratégicos de comunicación** exitosos. Así pues, ha ayudado a numerosos expertos a anticiparse a situaciones de crisis institucionales y a manejar acontecimientos adversos de manera efectiva.



## Dña. Thole-Muir, Wendy

---

- ♦ Directora de Comunicación Estratégica y Reputación Corporativa en Coca-Cola, Sudáfrica
- ♦ Responsable de Reputación Corporativa y Comunicación en ABI at SABMiller de Lovania, Bélgica
- ♦ Consultora de Comunicaciones en ABI, Bélgica
- ♦ Consultora de Reputación y Comunicación de Third Door en Gauteng, Sudáfrica
- ♦ Máster en Estudios del Comportamiento Social por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Máster en Artes con especialidad en Sociología y Psicología por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Licenciatura en Ciencias Políticas y Sociología Industrial por Universidad de KwaZulu-Natal
- ♦ Licenciatura en Psicología por Universidad de Sudáfrica

“

*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!”*

06

# Estructura y contenido

El programa diseñado para el Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas reúne todos los aspectos que las grandes empresas han comenzado a exigir en sus posiciones directivas. Por ello, todo el contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos. Además, preparará al estudiante para afrontar nuevos retos laborales y personales.







“

*Desarrolla las destrezas necesarias para  
desenvolverte con éxito en tu labor diaria  
y avanza en tu profesión en poco tiempo”*

## 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. Dirección comercial

- 3.1. Negociación comercial
  - 3.1.1. Inteligencia emocional en la negociación y venta
  - 3.1.2. Automotivación y empatía
  - 3.1.3. Desarrollo de capacidades de negociación
- 3.2. Fundamentos de la dirección comercial
  - 3.2.1. Análisis interno y externo. DAFO
  - 3.2.2. Análisis sectorial y competitivo
  - 3.2.3. Modelo CANVAS
- 3.3. Toma de decisiones en gestión comercial
  - 3.3.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
  - 3.3.2. Modelos de toma de decisiones
  - 3.3.3. Analíticas y herramientas para toma de decisiones

- 3.4. Dirección y gestión de la red de ventas
  - 3.4.1. Planificación de la campaña de ventas
  - 3.4.2. Redes al servicio de la actividad comercial
  - 3.4.3. Políticas de selección y formación de vendedores
  - 3.4.4. Sales Management
- 3.5. Implementación de la función comercial
  - 3.5.1. Contrato comercial
  - 3.5.2. Control de la actividad comercial
  - 3.5.3. El código deontológico del agente comercial
- 3.6. Gestión financiera y presupuestaria
  - 3.6.1. Cuadro de mando integral
  - 3.6.2. Control del plan anual de ventas
  - 3.6.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas

### Módulo 4. Investigación de mercados

- 4.1. Nuevo entorno competitivo
  - 4.1.1. Innovación tecnológica e impacto económico
  - 4.1.2. Sociedad del conocimiento
  - 4.1.3. El nuevo perfil del consumidor
- 4.2. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas
  - 4.2.1. Variables y escalas de medida
  - 4.2.2. Fuentes de información
  - 4.2.3. Técnicas de muestreo
  - 4.2.4. Tratamiento y análisis de los datos
- 4.3. Métodos y técnicas de investigación cualitativas
  - 4.3.1. Técnicas directas: Focus Group
  - 4.3.2. Técnicas antropológicas
  - 4.3.3. Técnicas indirectas
  - 4.3.4. Two face mirror y método Delphi

- 4.4. Investigación de mercados online
  - 4.4.1. Herramientas de investigación cuantitativas en mercados online
  - 4.4.2. Herramientas de investigación cualitativas dinámicas de los clientes
  - 4.4.3. Análisis e interpretación de los datos obtenidos
- 4.5. Segmentación de mercados
  - 4.5.1. Tipologías de mercado
  - 4.5.2. Concepto y análisis de la demanda
  - 4.5.3. Segmentación y criterios
  - 4.5.4. Definición de público objetivo
- 4.6. Tipos de comportamiento de compra
  - 4.6.1. Comportamiento complejo
  - 4.6.2. Comportamiento reductor de disonancia
  - 4.6.3. Comportamiento de búsqueda variada
  - 4.6.4. Comportamiento habitual de compra
- 4.7. Sistemas de información en Dirección Comercial
  - 4.7.1. Enfoques conceptuales del sistema de información en Dirección Comercial
  - 4.7.2. Data Warehouse and Data mining
  - 4.7.3. Sistemas de información geográfica
- 4.8. Gestión de proyectos de investigación
  - 4.8.1. Herramientas de análisis de información
  - 4.8.2. Desarrollo del plan de gestión de expectativas
  - 4.8.3. Evaluación de viabilidad de proyectos
- 4.9. Marketing intelligence aplicado a gestión comercial
  - 4.9.1. Big Data
  - 4.9.2. Experiencia de usuario
  - 4.9.3. Aplicación de técnicas
- 4.10. Agencias, medios y canales online
  - 4.10.1. Agencias integrales, creativas y online
  - 4.10.2. Medios tradicionales y nuevos medios
  - 4.10.3. Canales online
  - 4.10.4. Otros players digitales



## Módulo 5. Planificación de la campaña de ventas

- 5.1. Análisis de la cartera de clientes
  - 5.1.1. Planificación de clientes
  - 5.1.2. Clasificación de clientes
- 5.2. Segmentación comercial
  - 5.2.1. Análisis de canales de distribución, zonas de ventas y productos
  - 5.2.2. Preparación zonas comerciales
  - 5.2.3. Realización del plan de visitas
- 5.3. Selección de clientes objetivo (CRM)
  - 5.3.1. Diseño de un e-CRM
  - 5.3.2. Implicaciones y limitaciones de la LOPD
  - 5.3.3. Orientación al consumidor
  - 5.3.4. Planificación 1 to 1
- 5.4. Gestión de Cuentas Clave
  - 5.4.1. Identificación de Cuentas Clave
  - 5.4.2. Beneficios y riesgos del Key Account Manager
  - 5.4.3. Ventas & Key Account Management
  - 5.4.4. Fases de la acción estratégica del KAM
- 5.5. Previsión de ventas
  - 5.5.1. Previsión empresarial y previsión de ventas
  - 5.5.2. Métodos de previsión de ventas
  - 5.5.3. Aplicaciones prácticas de la previsión de ventas
- 5.6. Fijación de objetivos de venta
  - 5.6.1. Coherencia de objetivos empresariales, comerciales y de venta
  - 5.6.2. Programación de objetivos y presupuestos detallados
  - 5.6.3. Distribución de objetivos por unidades de actividad comercial
  - 5.6.4. Objetivos de venta y participación

- 5.7. Cuota de ventas y su fijación
  - 5.7.1. Cuotas de actividad
  - 5.7.2. Cuotas de volumen y rentabilidad
  - 5.7.3. Cuotas de participación
  - 5.7.4. Cuotas económicas y financieras
  - 5.7.5. La estacionalidad y las cuotas
- 5.8. Plan de contingencia
  - 5.8.1. Sistemas de información y control de las ventas
  - 5.8.2. Cuadros de mando
  - 5.8.3. Medidas correctoras y planes de contingencia

## Módulo 6. Organización comercial y del equipo de ventas

- 6.1. Organización comercial
  - 6.1.1. Introducción a la organización comercial
  - 6.1.2. Estructuras comerciales más típicas
  - 6.1.3. Organización de delegaciones
  - 6.1.4. Desarrollo de modelos organizativos comerciales
- 6.2. Organización de la red de ventas
  - 6.2.1. Organigrama del departamento
  - 6.2.2. Diseño de las redes de ventas
  - 6.2.3. Realidad multicanal
- 6.3. Análisis de mercado interno
  - 6.3.1. Definición de Cadena de Servicio
  - 6.3.2. Análisis de calidad de servicio
  - 6.3.3. Benchmarking de producto
  - 6.3.4. Factores clave de éxito en el negocio
- 6.4. Estrategia de ventas
  - 6.4.1. Métodos de ventas
  - 6.4.2. Estrategias de captación
  - 6.4.3. Estrategias de servicios
- 6.5. Go-to-market strategy
  - 6.5.1. Channel management
  - 6.5.2. Ventaja competitiva
  - 6.5.3. Fuerza de ventas

- 6.6. Control de la actividad comercial
  - 6.6.1. Principales ratios y métodos de control
  - 6.6.2. Herramientas de supervisión
  - 6.6.3. Metodología del Balanced Scorecard
- 6.7. Organización del servicio postventa
  - 6.7.1. Acciones postventa
  - 6.7.2. Relaciones con el cliente
  - 6.7.3. Autoanálisis y mejora
- 6.8. Auditoría comercial
  - 6.8.1. Posibles líneas de intervención
  - 6.8.2. Auditoría comercial express
  - 6.8.3. Evaluación estratégica del equipo
  - 6.8.4. Valoración de la política de marketing

## Módulo 7. Selección, formación y coaching de la red de ventas

- 7.1. Gestión del capital humano
  - 7.1.1. Capital intelectual. El activo intangible del conocimiento
  - 7.1.2. Talent acquisition
  - 7.1.3. La prevención de la pérdida de recursos humanos
- 7.2. Selección del equipo de ventas
  - 7.2.1. Acciones de reclutamiento
  - 7.2.2. Perfiles de vendedores
  - 7.2.3. Entrevista
  - 7.2.4. Plan de acogida
- 7.3. Formación de vendedores de alto nivel
  - 7.3.1. Plan de formación
  - 7.3.2. Características y actividades del vendedor
  - 7.3.3. Formación y gestión de equipos de alto rendimiento
- 7.4. Gestión de la formación
  - 7.4.1. Las teorías del aprendizaje
  - 7.4.2. Detección y retención del talento
  - 7.4.3. Gamificación y gestión del talento
  - 7.4.4. La formación y la obsolescencia profesional

- 7.5. Coaching personal e inteligencia emocional
  - 7.5.1. Inteligencia emocional aplicada a las técnicas de venta
  - 7.5.2. Asertividad, empatía y escucha activa
  - 7.5.3. Autoestima y lenguaje emocional
  - 7.5.4. Inteligencias múltiples
- 7.6. Motivación
  - 7.6.1. La naturaleza de la motivación
  - 7.6.2. Teoría de las expectativas
  - 7.6.3. Teorías de las necesidades
  - 7.6.4. Motivación y compensación económica
- 7.7. Remuneración de redes de venta
  - 7.7.1. Sistemas de remuneración
  - 7.7.2. Sistemas de incentivos y compensación
  - 7.7.3. Distribución de los conceptos del salario
- 7.8. Compensación y beneficios no económicos
  - 7.8.1. Los programas de calidad de vida en el trabajo
  - 7.8.2. Ampliación y enriquecimiento del puesto
  - 7.8.3. Flexibilidad de horarios y trabajo compartido

## Módulo 8. Proceso de la actividad comercial

- 8.1. Desarrollo del proceso de venta
  - 8.1.1. Metodología en el proceso de venta
  - 8.1.2. Captación de la atención y argumentación
  - 8.1.3. Objeciones y demostración
- 8.2. Preparación de la visita comercial
  - 8.2.1. Estudio de la ficha de cliente
  - 8.2.2. Planteamiento de objetivos de venta al cliente
  - 8.2.3. Preparación de la entrevista
- 8.3. Realización de la visita comercial
  - 8.3.1. Presentación al cliente
  - 8.3.2. Determinación de necesidades
  - 8.3.3. Argumentación

- 8.4. Psicología y técnicas de venta
  - 8.4.1. Nociones de psicología aplicada a la venta
  - 8.4.2. Técnicas para mejorar la comunicación verbal y no verbal
  - 8.4.3. Factores de influencia en la conducta del consumidor
- 8.5. Negociación y cierre de la venta
  - 8.5.1. Fases de la negociación
  - 8.5.2. Tácticas de negociación
  - 8.5.3. Cierre y compromiso del cliente
  - 8.5.4. Análisis de la visita comercial
- 8.6. El proceso de fidelización
  - 8.6.1. Conocimiento exhaustivo del cliente
  - 8.6.2. El proceso comercial a llevar a cabo con el cliente
  - 8.6.3. El valor que tiene el cliente para la empresa

## Módulo 9. Customer relationship management

- 9.1. Conociendo al mercado y al consumidor
  - 9.1.1. Open innovation
  - 9.1.2. Inteligencia Competitiva
  - 9.1.3. Share economy
- 9.2. CRM y marketing relacional
  - 9.2.1. Filosofía empresarial u orientación estratégica
  - 9.2.2. Identificación y diferenciación del cliente
  - 9.2.3. La empresa y sus stakeholders
  - 9.2.4. Clienting
- 9.3. Database marketing y customer relationship management
  - 9.3.1. Aplicaciones del database marketing
  - 9.3.2. Leyes y regulación
  - 9.3.3. Fuentes de información, almacenamiento y procesamiento
- 9.4. Psicología y comportamiento del consumidor
  - 9.4.1. El estudio del comportamiento del consumidor
  - 9.4.2. Factores internos y externos del consumidor
  - 9.4.3. Proceso de decisión del consumidor
  - 9.4.4. Consumerismo, sociedad, marketing y ética

- 9.5. Áreas del CRM management
  - 9.5.1. Customer Service
  - 9.5.2. Gestión de la fuerza de ventas
  - 9.5.3. Servicio al cliente
- 9.6. Marketing consumer centric
  - 9.6.1. Segmentación
  - 9.6.2. Análisis de la rentabilidad
  - 9.6.3. Estrategias para fidelizar al cliente
- 9.7. Técnicas de CRM management
  - 9.7.1. Marketing directo
  - 9.7.2. Integración multicanal
  - 9.7.3. Marketing viral
- 9.8. Ventajas y peligros de implementar CRM
  - 9.8.1. CRM, ventas y costes
  - 9.8.2. Satisfacción y lealtad del cliente
  - 9.8.3. Implementación tecnológica
  - 9.8.4. Errores estratégicos y de gestión

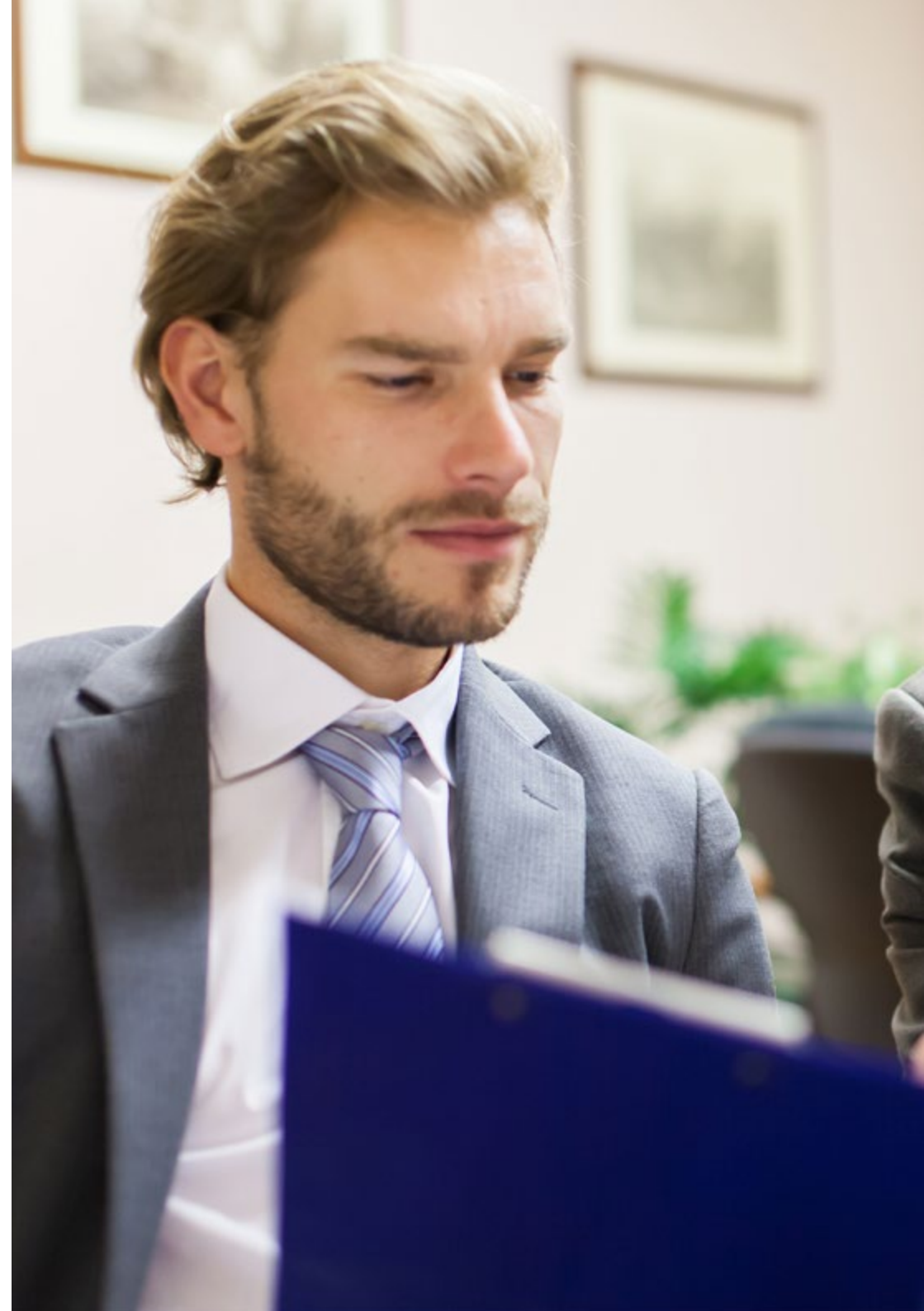
## Módulo 10. Integración de los canales digitales en la estrategia comercial

- 10.1. Digital ecommerce management
  - 10.1.1. Nuevos modelos de negocio e-commerce
  - 10.1.2. Planificación y desarrollo de un plan estratégico de comercio electrónico
  - 10.1.3. Estructura tecnológica en e-commerce
- 10.2. Implementando técnicas de ecommerce
  - 10.2.1. Medios sociales e integración en el plan de comercio electrónico
  - 10.2.2. Estrategia multichannel
  - 10.2.3. Personalización de dashboards
- 10.3. Digital pricing
  - 10.3.1. Medios y pasarelas de pago online
  - 10.3.2. Promociones electrónicas
  - 10.3.3. Temporización digital de precios
  - 10.3.4. *e-auctions*

- 10.4. Del e-commerce al m-commerce y s-commerce
  - 10.4.1. Modelos de negocio de los e-marketplaces
  - 10.4.2. S-Commerce y experiencia de marca
  - 10.4.3. Compra a través de dispositivos móviles
- 10.5. Customer intelligence: del e-CRM al s-CRM
  - 10.5.1. Integración del consumidor en la cadena de valor
  - 10.5.2. Técnicas de investigación y fidelización online
  - 10.5.3. Planificación de una estrategia de gestión de la relación con el cliente
- 10.6. Gestión de comunidades virtuales: community management
  - 10.6.1. Cambios en los paradigmas de comunicación
  - 10.6.2. Business intelligence y consumidor 2.0
  - 10.6.3. Gestión de redes y comunidades
  - 10.6.4. Gestión de contenido en social media
  - 10.6.5. Monitorización, analítica y resultado en Social Media
- 10.7. Social media plan
  - 10.7.1. Diseño de un plan de social media
  - 10.7.2. Definición de la estrategia a seguir en cada medio
  - 10.7.3. Protocolo de contingencia en caso de crisis
- 10.8. Web analytics y social media intelligence
  - 10.8.1. Establecimiento de objetivos y KPIs
  - 10.8.2. ROI en marketing digital
  - 10.8.3. Visualización e interpretación de dashboard

## Módulo 11. Comercio y marketing internacional

- 11.1. La investigación de mercados internacionales
  - 11.1.1. Emerging Markets Marketing
  - 11.1.2. Análisis PEST
  - 11.1.3. ¿Qué, cómo y dónde exportar?
  - 11.1.4. Estrategias de marketing-mix internacional
- 11.2. Segmentación internacional
  - 11.2.1. Criterios para la segmentación de mercados a nivel internacional
  - 11.2.2. Nichos de mercado
  - 11.2.3. Estrategias de segmentación internacional







- 11.3. Posicionamiento internacional
  - 11.3.1. Branding en mercados internacionales
  - 11.3.2. Estrategias de posicionamiento en los mercados internacionales
  - 11.3.3. Marcas globales, regionales y locales
- 11.4. Estrategias de producto en mercados internacionales
  - 11.4.1. Modificación, adaptación y diversificación de productos
  - 11.4.2. Productos estandarizados globales
  - 11.4.3. El portafolio de producto
- 11.5. Precios y exportación
  - 11.5.1. Cálculo de los precios de exportación
  - 11.5.2. Incoterms
  - 11.5.3. Estrategia internacional de precio
- 11.6. Calidad en comercio internacional
  - 11.6.1. Calidad y el comercio internacional
  - 11.6.2. Las normas y certificaciones
  - 11.6.3. El Mercado CE
- 11.7. Promoción a nivel internacional
  - 11.7.1. El MIX de promoción internacional
  - 11.7.2. Advertising y publicidad
  - 11.7.3. Ferias internacionales
  - 11.7.4. Marca País
- 11.8. Distribución a través de canales internacionales
  - 11.8.1. Channel and Trade Marketing
  - 11.8.2. Consorcios de exportación
  - 11.8.3. Tipos de exportación y comercio exterior



*Impulsa tu trayectoria profesional con una enseñanza holística, que te permite avanzar tanto a nivel teórico como práctico”*

07

# Prácticas

Al superar la modalidad teórica online, el profesional estará listo para empezar sus prácticas laborales en una empresa de prestigio. De esta manera, tendrá la oportunidad de poner a prueba sus habilidades y conocimientos, preparándose para afrontar cualquier situación futura.



“

*Estarás a la vanguardia en el desarrollo del proceso de venta gracias a este Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas”*

Sin duda, la fase práctica pondrá el broche de oro a un recorrido académico, que finaliza con esta estancia intensiva. Así, este programa MBA en Dirección Comercial y Ventas contempla la realización de prácticas de 3 semanas de duración, en una empresa de prestigio en este sector. Así, de lunes a viernes, y en jornadas consecutivas, el egresado estará junto a profesionales especializados en esta área, para poder comprobar de primera mano los avances más relevantes en la planificación y puesta en marcha de estrategias comerciales.

Todo ello en un escenario único, rodeado de los mejores especialistas y un entorno empresarial de primer nivel. De esta forma, el profesional tendrá un papel activo, realizando actividades enfocadas a la colaboración en el desarrollo de actuaciones enfocadas a la logística, la gestión del capital humano o la realización de planes de visitas comerciales.

TECH ofrece, así, una experiencia eficaz que da respuesta real a los profesionales que desean prosperar en su ámbito, a través de una práctica que le mostrará cómo es el trabajo diario del personal encargado de dirigir la importante gestión comercial y de ventas, desde una perspectiva local, nacional e internacional. Una nueva forma de poder potenciar las competencias de los profesionales.

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



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

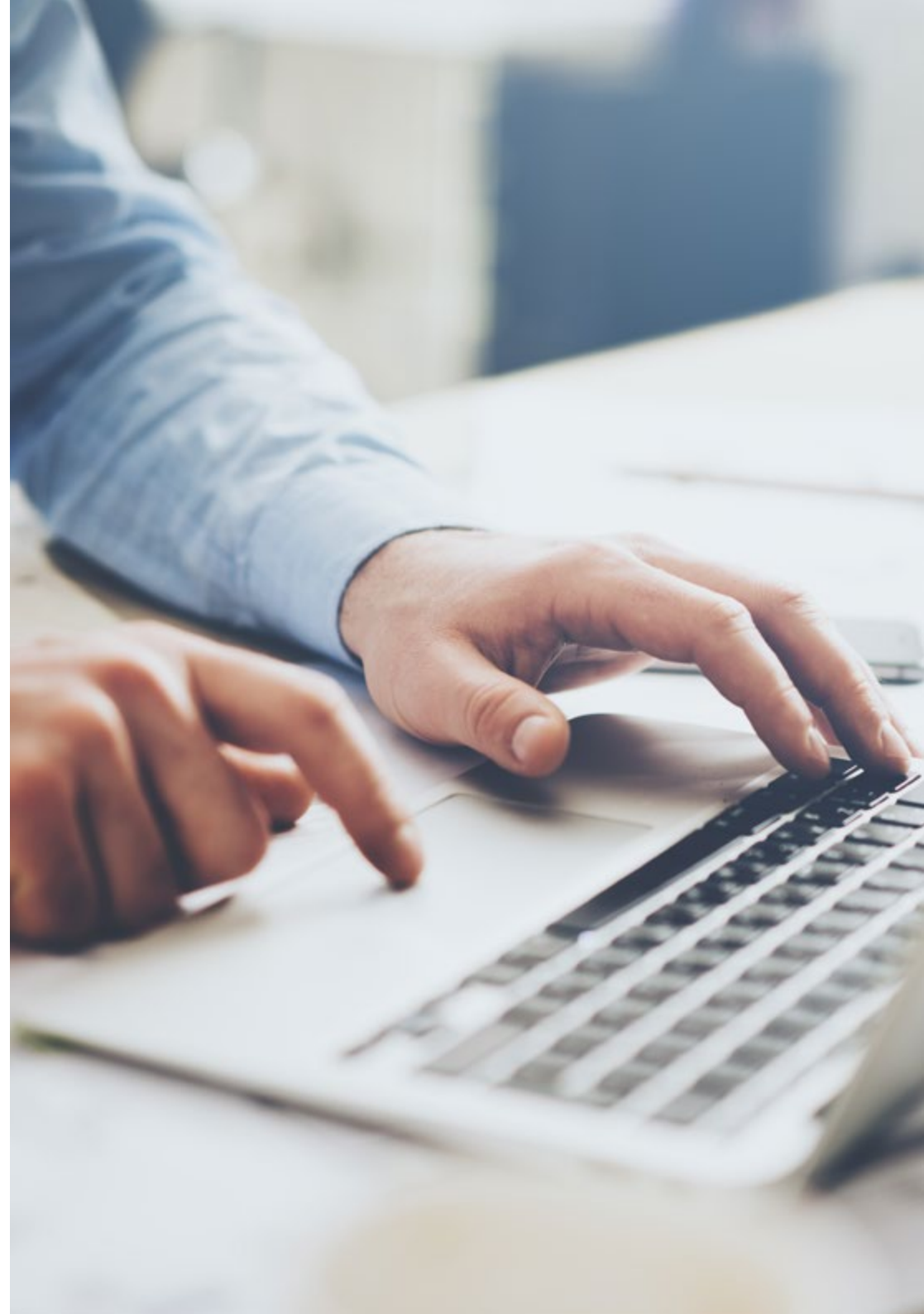
Módulo	Actividad Práctica
Logística y gestión económica	Analizar la competencia con un análisis comparativo
	Colaborar en la gestión de stocks, almacenes y de aprovisionamiento en la dirección de logística de compras
	Ofrecer apoyo en el servicio posventa
	Efectuar análisis de la demanda y previsión para la logística
	Contribuir en la planificación de ventas
Dirección comercial	Efectuar análisis DAFO, sectorial y competitivo
	Colaborar en la planificación de la campaña de ventas
	Efectuar el control de la actividad comercial
	Ofrecer apoyo en el control del plan anual de ventas
Organización comercial y del equipo de ventas	Colaborar en la organización de la red de ventas por organigrama de departamentos
	Realización de análisis de la calidad de servicio
	Aplicar estrategias de captación y de servicios en ventas
	Emplear el uso de herramientas de supervisión en el control de la actividad comercial
	Llevar a cabo el método del <i>balanced scorecard</i> y acciones postventa
Integración de los canales digitales en la estrategia comercial	Formar parte del equipo que desarrolla la planificación y desarrollo de un plan estratégico de comercio electrónico
	Contribuir en la planificación de una estrategia de gestión de la relación con el cliente
	Monitorizar y analizar los resultados en social media de la estrategia comercial
	Colaborar en el diseño de un plan de social media
Proceso de la actividad comercial	Preparar visita comercial, tras la realización de estudio del cliente y preparación de la entrevista
	Efectuar estrategias de negociación y cierre de la venta
	Aplicar nociones de psicología en el proceso de venta
	Efectuar análisis final de la visita comercial

## Seguro de responsabilidad civil

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

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

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



## Condiciones generales de la capacitación práctica

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

- 1. TUTORÍA:** durante el Máster Semipresencial el alumno tendrá asignados dos tutores que le acompañarán durante todo el proceso, resolviendo las dudas y cuestiones que pudieran surgir. Por un lado, habrá un tutor profesional perteneciente al centro de prácticas que tendrá como fin orientar y apoyar al alumno en todo momento. Por otro lado, también tendrá asignado un tutor académico cuya misión será la de coordinar y ayudar al alumno durante todo el proceso resolviendo dudas y facilitando todo aquello que pudiera necesitar. De este modo, el profesional estará acompañado en todo momento y podrá consultar las dudas que le surjan, tanto de índole práctica como académica.
- 2. DURACIÓN:** el programa de prácticas tendrá una duración de tres semanas continuadas de formación práctica, distribuidas en jornadas de 8 horas y cinco días a la semana. Los días de asistencia y el horario serán responsabilidad del centro, informando al profesional debidamente y de forma previa, con suficiente tiempo de antelación para favorecer su organización.
- 3. INASISTENCIA:** en caso de no presentarse el día del inicio del Máster Semipresencial, el alumno perderá el derecho a la misma sin posibilidad de reembolso o cambio de fechas. La ausencia durante más de dos días a las prácticas sin causa justificada/ médica, supondrá la renuncia las prácticas y, por tanto, su finalización automática. Cualquier problema que aparezca durante el transcurso de la estancia se tendrá que informar debidamente y de forma urgente al tutor académico.

**4. CERTIFICACIÓN:** el alumno que supere el Máster Semipresencial recibirá un certificado que le acreditará la estancia en el centro en cuestión.

**5. RELACIÓN LABORAL:** el Máster Semipresencial no constituirá una relación laboral de ningún tipo.

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

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

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

08

# ¿Dónde puedo hacer las Prácticas?

En su máxima de ofrecer una experiencia única al alumno en el desarrollo de sus capacidades, TECH le brinda la oportunidad de poner en práctica los conocimientos teóricos aprendidos sobre Dirección Comercial y Ventas en una empresa especializada. De esta manera, se especializa junto a profesionales experimentados, impulsando su carrera hacia el nivel más alto de este ámbito. Además, nuestra institución se adapta a las necesidades y preferencias del alumno, dándole a elegir el destino que mejor se adapte a sus necesidades.







“

*Aprende de los mejores profesionales.  
Apuesta por esta capacitación práctica  
e impulsa tus posibilidades laborales”*



El alumno podrá cursar la parte práctica de este Máster Semipresencial en los siguientes centros:



### Dorsia Santa Engracia

País: España  
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle de Sta Engracia, 153, 28003 Madrid

En Dorsia cuentan con un amplio equipo de profesionales médicos especializados en las áreas de la cirugía y medicina estética

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-Medicina Estética



### OVB Donostia

País: España  
Ciudad: Gipuzkoa

Dirección: Calle Portuetxe 37, 1- Oficina 8, San Sebastián, 20018

OVB España, fundada en 2002, se centra en la planificación financiera integral, a largo plazo y orientado, sobre todo, al cliente particular

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



### ultimafiesta.com

País: España  
Ciudad: León

Dirección: El Río, 9, 24359 Seisón de la Vega

Empresa dedicada a la asesoría en relación a la muerte

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-Organización de Eventos  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



### Eurostars Grand Marina

País: España  
Ciudad: Barcelona

Dirección: Moll de Barcelona, S/N, Ciutat Vella, 08039 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-MBA en Dirección de Compras



### Eurostars Monumental

País: España  
Ciudad: Barcelona

Dirección: C/ del Consell de Cent, 498, 500, Eixample, 08013 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-MBA en Dirección de Compras



### Exe Cristal Palace

País: España  
Ciudad: Barcelona

Dirección: C/ de la Diputació, 257, L'Eixample, 08007 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-MBA en Dirección de Compras



### Exe Laietana Palace

País: España  
Ciudad: Barcelona

Dirección: Vía Laietana, 17, Ciutat Vella, 08003 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-MBA en Dirección de Compras



### Exe Mitre

País: España  
Ciudad: Barcelona

Dirección: Carrer de Bertran, 9, 15, Distrito de Sarrià-Sant Gervasi, 08023 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Exe Plaza Catalunya

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Ronda de la Univ., 18, L'Eixample, 08007 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Exe Ramblas Boquería

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Rambla de Sant Josep, 91, 93, Ciutat Vella, 08002 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Ikonik Anglí

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Carrer d'Anglí, 60, Distrito de Sarrià-Sant Gervasi, 08017 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Ikonik Ramblas

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: La Rambla, 22, 24, Ciutat Vella, 08002 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Eurostars Executive

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Carrer de Marie Curie, 2, 08210 Barberà del Vallès, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Exe Barberà Parc

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Sector Baricentro, 150, km 6,7, 08210 Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Exe Campus

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Villa Universitaria Campus de la UAB, 08193 Cerdanyola del Vallès, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Exe Parc del Vallès

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Carrer dels Artesans, 8, 08290 Cerdanyola del Vallès, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Ikonik Lex

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Carrer de Buenos Aires, 49, 51, 08902 L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Exe Barcelona Gate

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Carrer Maria Tarrida, 6, 08970 Sant Joan Despí, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Eurostars Sitges

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Av. Camí de Miralpeix, 12, 08870, 08870 Sitges, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Eurostars Don Cándido

País	Ciudad
España	Barcelona

Dirección: Rambleta del Pare Alegre, 98, 08224 Terrassa, Barcelona

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Dirección de Compras



Escuela de Negocios

### Crisol Vía Castellana

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: P.º de la Castellana, 220, Chamartín, 28046 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Casa de la Lirica

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de la Aduana, 19, Centro, 28013 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Central

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Mejía Lequerica, 10, Centro, 28004 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Madrid Gran Vía

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Leganitos, 13, Centro, 28013 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Madrid Tower

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: P.º de la Castellana, 259, B, Fuencarral-El Pardo, 28046 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Monte Real

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Arroyofresno, 17, Fuencarral-El Pardo, 28035 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Plaza Mayor

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle del Dr Cortezo, 10, Centro, 28012 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Suites Mirasierra

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Alfredo Marquerie, 43, Fuencarral-El Pardo, 28034 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Gran Hotel Almenar

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Jaraíz, 1, 28290 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Madrid Norte

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Martina Díaz, 4, Hortaleza, 28050 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Moncloa

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Arcipreste de Hita, 10, Chamberí, 28015 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Plaza Madrid

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: P.º de la Castellana, 191, Tetuán, 28046 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Suites 33

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Leganitos, 33, Centro, 28013 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Zarzuela Park Premier Class

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Darío Aparicio, 32, Moncloa - Aravaca, 28023 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Ikonik Gran Vía

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Gran Vía, 56, Centro, 28013 Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Gran Madrid

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Av. de la Vega, 22, 28108 Alcobendas, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Madrid Congress

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Parque Empresarial Omega, Avenida de la Transición Española, A-1, 22, salida 17, 28108 Alcobendas, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Getafe

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Chamberlain, 1, 28905 Getafe, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Arenas de Pinto

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de las Arenas, 1, 28320 Pinto, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars i-Hotel

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. de Virgilio, 4, 28223, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Victoria Palace

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Juan de Toledo, 4, 28200 San Lorenzo de El Escorial, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Eurostars Madrid Foro

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Ronda de Europa, 1, 28760 Tres Cantos, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Exe Tres Cantos

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Pl. de la Estación, 2, 28760 Tres Cantos, Madrid

Es la primera cadena hotelera española por número de hoteles, y la octava a nivel europeo, con 250 hoteles en 18 países

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Innovación Gráfica

País Ciudad  
México Ciudad de México

Dirección: Calle Juan de Dios Peza N° 115, Col Obrera, CP. 06800, CDMX

Entidad especializada en marketing y arquitectura comercial

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- Diseño Gráfico
- MBA en Marketing Digital



Escuela de Negocios

### Gaming Partners

País Ciudad  
México Ciudad de México

Dirección: Poniente 75 Col. 16 de septiembre Alcaldía Miguel Hidalgo

Empresa especializada en marketing gaming y desarrollo de videojuegos

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- Administración de Personas
- MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### Coppel

País Ciudad  
México Sinaloa

Dirección: República 2855 Los Alamos, Col. Recursos Hidráulicos 80105 Culiacán Rosales, Sinaloa

Empresa especializada en los servicios financieros y asesores

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Marketing Digital
- Diseño Gráfico



Escuela de Negocios

### CBM innovación en estrategias SAS

País Ciudad  
México Ciudad de México

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

Entidad especializada en promoción comercial digital y offline

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Marketing Digital
- MBA en Dirección de Business Intelligence



Escuela de Negocios

### Frsko Marketing

País Ciudad  
México Ciudad de México

Dirección: Av. Marina Nacional 385-Piso 6, Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo, 11370, CDMX, México

Empresa especializada en Marketing Digital, branding y comunicación

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección de Marketing (CMO, Chief Marketing Officer)





Escuela de Negocios

### Web Experto

País	Ciudad
Argentina	Santa Fe

Dirección: Lamadrid 470 Nave 1 1º piso Oficina  
17, Rosario, Santa Fe

Empresa de gestión digital y orientación web

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- MBA en Marketing Digital



Escuela de Negocios

### Lo Bruno Estructuras S.A.

País	Ciudad
Argentina	Santiago del Estero

Dirección: Fray L. Beltrán y 1º Teniente  
Ardiles. Parque Industrial - La Banda,  
Santiago del Estero

Empresa especializada en la fabricación  
de materiales de construcción

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección Comercial y Ventas
- Infraestructura e Ingeniería Civil



Escuela de Negocios

### Clínica Veterinaria Panda

País	Ciudad
Argentina	Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Dirección: Ruiz Huidobro 4771 Saavedra,  
Ciudad de Buenos Aires

Clínica Veterinaria Panda con 25 años  
de trayectoria y con cinco sedes distribuidas  
en la Ciudad de Buenos Aires

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- Medicina Interna de Pequeños Animales
- MBA en Dirección Comercial y Ventas

09

# 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

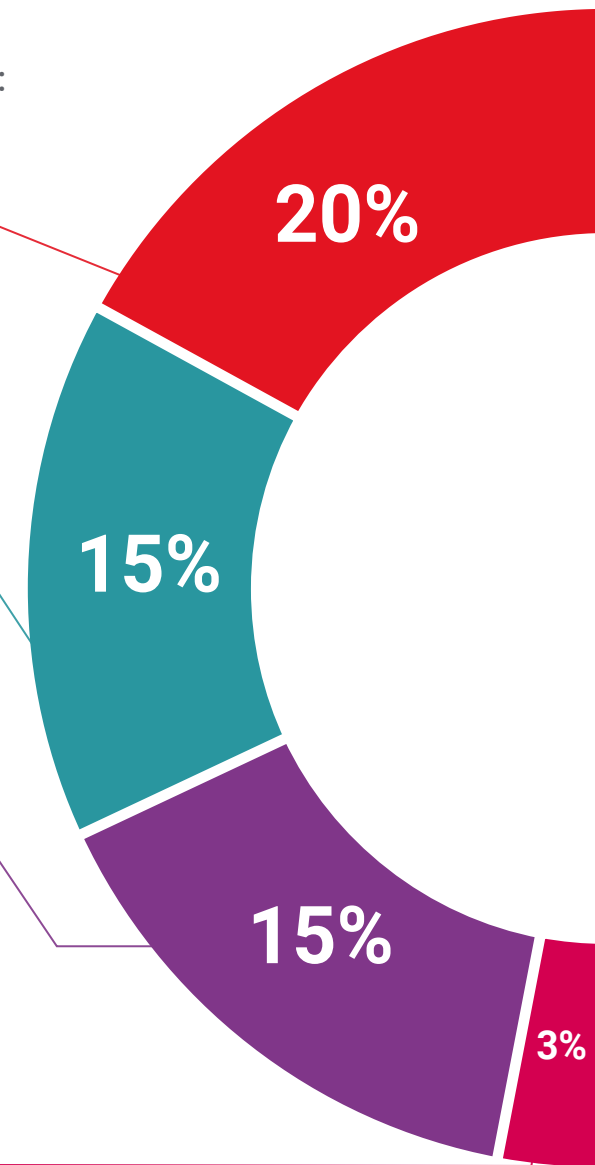
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

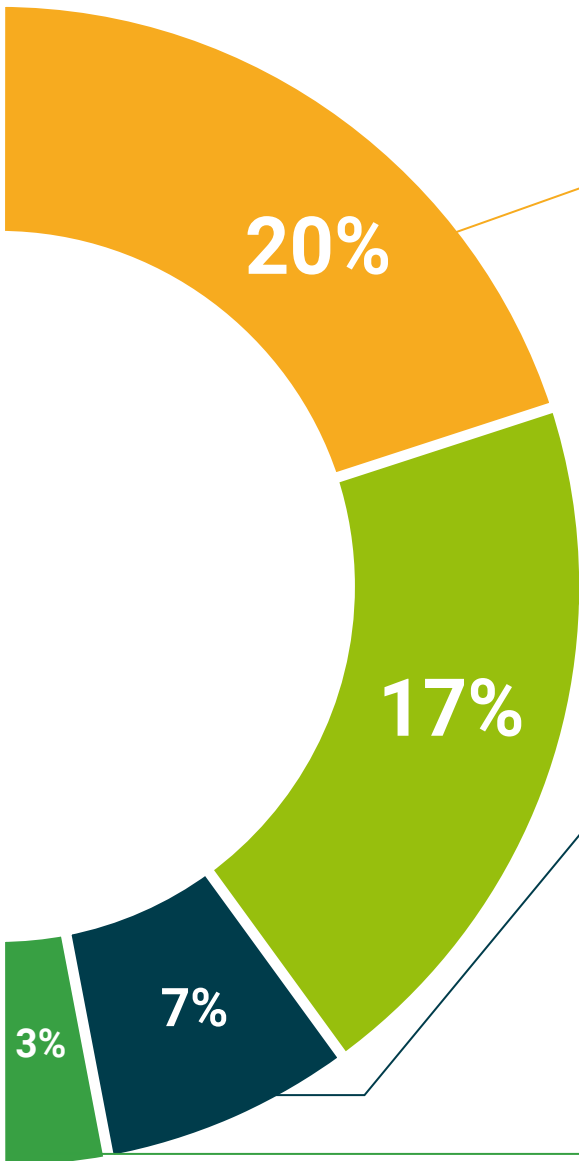
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



#### 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.



10

# Titulación

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



“

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

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

**TECH Global University**, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (*boletín oficial*). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Máster Semipresencial MBA en Dirección Comercial y Ventas**

Modalidad: **Semipresencial (Online + Prácticas)**

Duración: **12 meses**

Créditos: **60 + 4 ECTS**



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



## **Máster Semipresencial** MBA en Dirección Comercial y Ventas

Modalidad: Semipresencial (Online + Prácticas)

Duración: 12 meses

Titulación: TECH Global University

Créditos: 60 + 4 ECTS

# Máster Semipresencial

## MBA en Dirección Comercial y Ventas