



10ª EDICIÓN

# ESPECIALISTA DIRECCIÓN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL



Modalidad  
**semipresencial**

## MÁSTERES

M.B.A. EXECUTIVE  
COMERCIO INTERNACIONAL  
DIRECCIÓN ECONÓMICO FINANCIERA  
DIRECCIÓN DE PERSONAS 4.0  
GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN LABORAL  
EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES  
DIRECCIÓN LOGÍSTICA Y SUPPLY CHAIN MANAGEMENT  
DIRECCIÓN DE MARKETING Y MARKETING DIGITAL  
DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

## PROGRAMAS DIRECTIVOS

DIRECCIÓN DE EMPRESAS / DAGE  
COMERCIO INTERNACIONAL  
DIRECCIÓN DE OPERACIONES  
LOGÍSTICA & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT  
DIRECCIÓN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL  
GESTIÓN DE PROYECTOS  
GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE COMPRAS  
GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA  
MARKETING DIGITAL  
TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS OPERACIONES

## POR QUÉ ESTE PROGRAMA

### ¿Necesitas diferenciarte y aportar valor a través de una estrategia comercial competitiva?

La Escuela de Negocios Lluís Vives, ofrece un planteamiento innovador combinado con la sólida experiencia de nuestro claustro y el conocimiento del tejido empresarial valenciano.

Este programa es la mejor plataforma para acceder de la forma más adecuada a las oportunidades que brinda cada mercado, estableciendo la estrategia de Marketing y Ventas más eficiente, así como su correcta implementación.

## BENEFICIOS

- Consolidar y profundizar los conocimientos de los asistentes en el área de marketing y ventas, adquiriendo una visión global del management.
- Dar a conocer todas las variables para la toma de decisiones y elaborar un plan de acción que permita alcanzar los objetivos previstos.
- Ayudar a enfocar la gestión comercial diaria de la forma más eficaz e innovadora posible buscando no sólo la rentabilidad del equipo comercial sino convirtiéndolo en el Departamento clave de la empresa.

## HORARIO Y LUGAR

### Calendario

Del 13 de Noviembre de 2020  
Al 11 de Junio de 2021

### Horas totales del curso 120 Horas

Viernes de 16 a 21 horas

### Escuela de Negocios Lluís Vives

Parque Tecnológico Paterna / 961 366 080  
Benjamín Franklin 8 · 46980

## ESTRUCTURA PROGRAMA

### MÓDULO 1

#### Marketing Estratégico: del Plan a la implantación orientada al cliente

- Plan de Marketing: definición, estructura y puesta en marcha.
- Brand equity: el valor de la marca como elemento diferenciador.
- Decisiones para la segmentación y posicionamiento en el contexto competitivo.
- Estrategias de Pricing y políticas de optimización.
- Estrategia de comunicación: un nuevo enfoque del marketing.

### MÓDULO 2

#### El Marketing digital: una vía para optimizar la estrategia de marketing

- Nuevos modelos de negocio digital.
- E-commerce: Estrategias de prospección, captación y conversión.
- Comunicación digital: Plataformas y herramientas para alcanzar el target.
- Sistemas de Información de Marketing en el entorno digital.

### MÓDULO 3

#### Sales Management: Dirección, Organización y Procesos Comerciales

- La fuerza de ventas y su optimización: Recursos, perfiles y productividad.
- La estructura del plan de ventas: Forecasting, objetivos, planes de acción y seguimiento.
- Presupuesto y control de la gestión comercial.
- Key Account Management Plan (KAM).
- La gestión de clientes: buscando la rentabilidad.
- CRM: gestión eficiente de carteras de clientes.

### MÓDULO 4

#### Desarrollo de habilidades comerciales y crecimiento personal

- Liderazgo comercial: Competencias de un responsable comercial.
- Comunicación.
- Dirección por objetivos y sistemas retributivos.
- Negociación comercial.
- La inteligencia emocional aplicada a las ventas.

## CLAUSTRO

- **Raúl Ferrús**  
*Director del Programa*
- **Álvaro Benítez**
- **Mónica Galeano**
- **Marcos García**
- **Juan Luis Garrigós**
- **Jose Luis Lozano**
- **Sergio Sanchís**
- **Maribel Vilaplana**

## DIRIGIDO A

Directores de Marketing, Directores Comerciales y Responsables de Ventas de cualquier tipo de empresa y sector que quieran optimizar sus decisiones comerciales orientando su empresa a las necesidades del mercado.

## CONTACTO

Ana Cervera  
961 366 212  
acervera@camaravalencia.com

## PROCESO DE ADMISIÓN

Antes de iniciar el proceso, te animamos a contactar y solicitarnos información.



## IMPORTE Y FORMA PAGO

El importe del Programa es de 2.490 €. Dicho importe deberá abonarse por transferencia bancaria.

Contacta con nosotros para conocer los descuentos, bonificaciones y ventajas de financiación.

## METODOLOGÍA

*Learning by doing*, nuestro modelo formativo combina diferentes metodologías:

- Casos prácticos reales
- Trabajo en equipo
- Actividades complementarias
- Blended-learning
- Debates en el aula

Modalidad semipresencial o *blended-learning*, que combina la formación presencial con la modalidad online a través de aula virtual.