



ISIE

Instituto Superior de Investigación Empresarial

MÁSTER PDE

Programa de Desarrollo Ejecutivo

Marketing

Inicio en octubre
MADRID

www.isie.org.es



Marketing

Programa de Desarrollo Ejecutivo

Máster PDE en Marketing

<http://www.isie.org.es/master-pde/master-pde-en-marketing/>

ISIE nace con la vocación de ser punto de encuentro de los mejores profesionales, que desean aportar su valor a la sociedad mediante la transmisión de su experiencia y el mentorizaje de las nuevas generaciones de jóvenes profesionales con talento.

NUESTROS ORÍGENES

El origen del proyecto educativo surge de un grupo de altos directivos y empresarios, que perciben una clara deficiencia en los perfiles de trabajadores recién graduados que necesitan incorporar en sus organizaciones, los cuales llegan preparados en conocimientos, pero faltos de capacidades y habilidades transversales para triunfar en el mundo profesional.

Como consecuencia, se abre el proyecto en busca de recién graduados con talento.

NUESTRA METODOLOGÍA

Un objetivo esencial: el éxito profesional

Los participantes adquieren no solo los conocimientos, sino también las habilidades no escritas que hacen que un profesional desarrolle una carrera exitosa.

Aprender de las mejores experiencias

Los mentores, altos directivos del sector, acompañan a los miembros del programa en el proceso de ser dignos sucesores en el oficio, otorgándoles el legado de sus destrezas profesionales.

Una sólida red de contactos profesionales

Los miembros del programa podrán forjar una sólida red de contactos de calidad, que marcarán la diferencia en su futuro.

Entorno emulado y entorno real

El programa diferencia dos partes. La primera, en un entorno emulado de reuniones de trabajo, donde se discuten casos vividos por los mentores, y la segunda, mediante la aplicación de los conocimientos adquiridos en un entorno laboral real.

TIPOLOGÍA DE LAS SESIONES

Sesiones Técnicas

A fin de asimilar mejor los contenidos, a lo largo del programa se impartirán sesiones técnicas, con el objetivo de sacar el máximo rendimiento de los casos.

Sesiones de Desarrollo

Las sesiones de desarrollo tienen la finalidad de ayudar a incorporar las 11 habilidades, que son factores comunes de los ejecutivos mejor valorados.

Sesiones de Presentación

Los alumnos del programa serán presentados personalmente en empresas del sector, a fin de aumentar sus relaciones profesionales y conocer proyectos a los que podrían adherirse.

Sesiones de Caso

Los mentores orientarán y moderarán las sesiones de caso, en las que se trabajará con casos reales. Estas serán grabadas con fines didácticos, con el objetivo de valorar a posteriori las reacciones, intervenciones y actitudes de cada candidato.

ALGUNOS DE NUESTROS MENTORES

Joaquín Danvila

Director de Marketing y Desarrollo de Negocio
Grupo Reacciona



María Dolores Sánchez Ros

Directora de Marketing
SEPHORA



Adrián García
Director de Marketing
Santander Elavon



Lorenzo de Cárdenas

Director de Marketing
Renova España



Fernando Azaola

Director de Marketing
FIAT / Abarth

Máster PDE en Marketing

DESARROLLO DE HABILIDADES

1. Resiliencia

Trascender las dificultades y mantener una actitud equilibrada en todo momento.

2. Intervención en Reuniones

Es el momento de la verdad en una organización. Se ha de intervenir dando razón de las opiniones, con capacidad de síntesis y demostrando una adecuada preparación previa.

3. Capacidad Analítica

Para adquirir credibilidad en una organización es imprescindible evitar los juicios de valor y aportar datos concretos, basados en una visión panorámica de los problemas.

4. Orientación a Resultados

Los jefes no quieren más problemas, quieren soluciones.

5. Información Parcial

Nunca se suelen conocer todas las variables de la ecuación, ni todos los valores de las variables. Sin embargo, hay que tomar decisiones todos los días.

6. Autoconfianza

Una habilidad esencial para la imagen que proyecta un profesional en su entorno.

7. Gestión de las Expectativas

No es el resultado lo que te hace exitoso, sino la gestión de las expectativas de esos resultados.

8. Gestión de la Imagen

Es fundamental conocer qué imagen proyectamos para poder incidir sobre los factores que la determinan.

9. Sencillez y Humildad

Estas habilidades son condición necesaria para una actitud de aprendizaje continuo.

10. Autoconocimiento

Permite gestionar adecuadamente nuestros límites y capacidades para ponerlos al servicio de nuestro desarrollo personal.

11. Sumar Valor y Win-Win

Empatizar con las necesidades de los demás permite generar relaciones a largo plazo en las que todos ganan.

EXTRACTO DE LOS CONTENIDOS

Escenario Competitivo.

Fundamentos de Marketing.

Marketing Estratégico.

Producto y Precio.

Distribución Comercial.

Publicidad.

Medios No Convencionales.

Marketing Directo y Relacional.

Marketing Digital y Comercio Electrónico.

Calidad y Servicio.

Marketing Internacional.

Organización Comercial y Técnicas de Venta.

Dirección y Gestión de Equipos de Venta.

Marco Legal.

PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de admisión al PDE se divide en 4 fases:

- 1º. Solicitud de candidatura y aporte de documentación requerida.
 - Carta de recomendación.
 - Carta de motivación.
- 2º. Pruebas de acceso.
- 3º. Entrevista personal con uno de los Mentores.
- 4º. Comité de admisiones.

*Sujeto a modificaciones según conveniencia docente.

Datos de Contacto

ISIE - Instituto Superior de
Investigación Empresarial
Tel.: 910 148 550
info@isie.org.es

Fechas y lugar

Inicio en octubre
ISIE Madrid

“Los alumnos del Máster PDE de marketing se benefician de una rica diversidad de profesionales comprometidos en ofrecer una auténtica experiencia formativa de valor, donde todas las actividades de capacitación emprendidas tienen como principal objetivo mejorar las habilidades y competencias de los alumnos”.

Joaquín Danvila

Director de Marketing y Desarrollo de Negocio
Grupo Reacciona



ISIE - Instituto Superior de Investigación Empresarial



ISIExecutiveEdu



ISIE - Instituto Superior de Investigación Empresarial

Madrid

María de Molina, 64
28006 Madrid, España
+34 910 148 550

General Arrando, 5
28010 Madrid, España
+34 910 148 550

Rey Francisco, 27
28008 Madrid, España
+34 910 072 249