

Curso Superior Universitario en

Dirección Comercial y Marketing

-  Convocatorias todos los meses del año
-  Presencial
-  Duración: 1 año
-  Profesores en activo con amplia experiencia en el sector

Certificado por:



UCAM
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE MURCIA



   
info@isie.es | www.isie.es
[@isie_executiveeducation](https://twitter.com/isie_executiveeducation)

1. Objetivos del Curso

En un mercado en el que se necesitan nuevos profesionales formados en Marketing y Dirección Comercial capaces de crear la oferta comercial necesaria para entrar en el mercado y comunicar con su público objetivo, surgen los profesionales especializados establecer un vínculo racional y emocional con el consumidor, con el objetivo de crear una relación duradera con el consumidor.

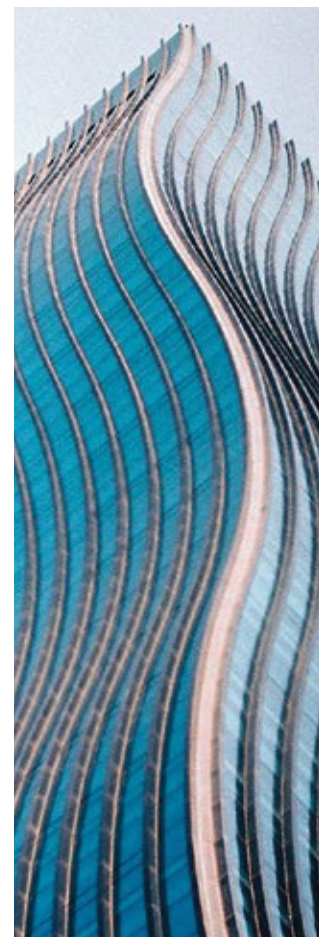
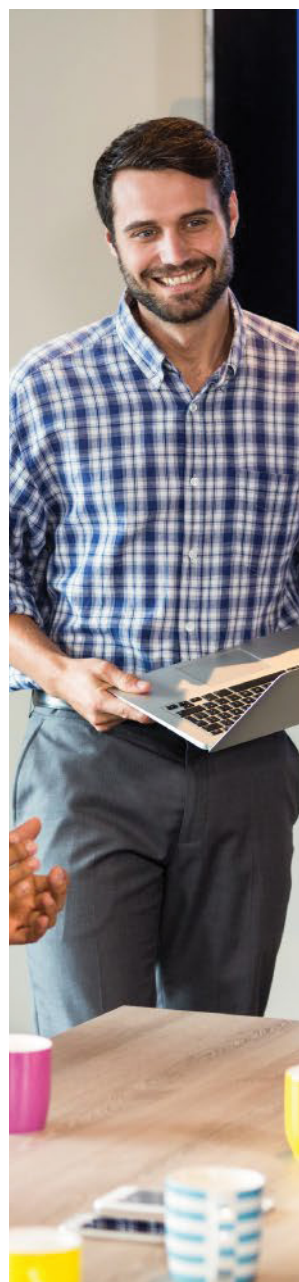
El Curso tiene como finalidad formar alumnos capaces de gestionar el proceso comercial en cualquier empresa. El alumno aprenderá a crear y planificar estrategias comerciales, de marketing, de compras y ventas, e investigación de mercados.

- Actualizamos periódicamente todos los contenidos para que nuestros alumnos estudien siempre las últimas tendencias.
- Colaboramos con diferentes departamentos de dirección comercial y marketing, para garantizar que nuestro temario se adapte al máximo a las necesidades del mercado.
- Todos los profesores son profesionales en activo en el área de la dirección comercial y del marketing.

2. ¿Para qué Sirve Este Curso?

El programa capacita a los alumnos diversas cuestiones relacionadas con la dirección comercial y el marketing.

- Entenderás el papel de la dirección comercial y el marketing en el ámbito empresarial y obtendrás una visión global del entorno económico a partir de la que profundizar en el marketing empresarial.
- Adquirirás los conocimientos y técnicas necesarios para convertirte en un profesional del sector de la dirección comercial y del marketing, pudiendo crear, planificar y gestionar cualquier proyecto.
- Te prepararás de manera dinámica y práctica, con clases que facilitan que el alumno participe de manera activa en el plan de estudios.
- El programa está específicamente cualificado para superar con éxito las diferentes adversidades que se le pueden presentar.
- Aprenderás de las experiencias que tus profesores compartirán contigo como profesionales del sector.
- Trabajarás con herramientas, habilidades directivas y técnicas de ventas predominantes, que consiguen desarrollar planes de éxito.



3. Formato

El Curso Superior de Experto en Dirección Comercial y Marketing tiene una duración anual, considerando los meses de agosto y septiembre como meses no lectivos, y es posible iniciarlo durante cualquier mes del año.

Nuestro exclusivo formato está basado en un compendio de 10 módulos independientes entre sí, por lo que se inicie en el mes que se inicie, siempre se acabará de cursar 12 meses más tarde.

Dicho programa está disponible tanto en modalidad presencial como online, donde a través de nuestro campus virtual, nuestros profesionales vierten toda la información impartida durante las clases, además de material informativo y de trabajo adicional.

El Curso Superior se imparte en las aulas del Instituto Superior de Investigación Empresarial.

4. ¿A Quién Está Dirigido?

- Titulados universitarios que deseen conocer en profundidad el sector de la dirección comercial y del marketing, y dotarse de las herramientas necesarias para tener éxito.
- Profesionales en activo que quieran especializarse en este sector, perfeccionando y actualizando algunos de los conocimientos ya adquiridos.
- Todas aquellas personas que sientan interés por conocer la realidad de la Dirección Comercial y Marketing, y el estímulo para convertirse en futuros directores.



5. Programa

MÓDULO 1: EL MARKETING EN LA EMPRESA: ESTRATEGIA, HERRAMIENTAS Y PLANES PARA EL ÉXITO

Visión global del marketing y su implantación en la empresa.

Marketing estratégico.

Las 4 P's del marketing mix.

El plan de marketing.

MÓDULO 2: DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RED DE VENTAS

Conductas directivas que potencian el éxito de cada vendedor.

Técnicas de motivación de una red de ventas.

Valoración de la herramienta de estrategia de ventas.

Casos de éxito y aplicabilidad.

MÓDULO 3: MARKETING INTELLIGENCE Y CONSUMIDOR 2.0

El proceso de investigación de mercados.

Investigación y técnicas cualitativas y cuantitativas.

Introducción a la previsión de ventas.

MÓDULO 4: MANAGEMENT COMERCIAL Y TRANSVERSAL

Gestión de clientes estratégicos.

Apertura de mercados internacionales.

Negociación y finanzas para directivos.

Satisfacción y fidelización de clientes.

MÓDULO 5: LA LOGÍSTICA GLOBAL

Introducción a la logística global.

Canales de comercialización.

Operaciones aduaneras y regulación.

Intermediarios, alianzas y subcontratas.

MÓDULO 6: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Habilidades negociadoras y el concepto precio.
Diferentes aspectos del proceso negociador.
Estilos de negociación.
Generación de alternativas y errores más comunes.
Cierre y seguimiento de la venta.

MÓDULO 7: EL DESAFÍO DEL MARKETING EN INTERNET

Objetivos e introducción del e-business.
Servicio, herramientas y software.
Aspectos legales del comercio electrónico.
Mobilo commerce y social commerce.
Plan de marketing digital.
Geomarketing y advergaming.

MÓDULO 8: KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Rol del key account manager.
Crear relaciones duraderas.
Estrategias ad-hoc para cada cliente.
Negociación de grandes cuentas.

MÓDULO 9: ESTRATEGIAS DE MARKETING INTERNACIONAL

La decisión de internacionalizarse.
Estrategias de entrada a mercados internacionales.
Diseñar, implementar y coordinar el programa de marketing global.

TALLER DE EMPRENDIMIENTO (OPCIONAL).

Consta de 3 sesiones de asesoramiento individuales y personalizadas al negocio de cada alumno en particular.



6. Claustro



FERNANDO MARTÍN-NIETO

Head of B2B Spain
GALP



JAVIER RIAZA

Socio y Director de Ventas
Alive Business Consulting



LISBETH BLANCA

Especialista en Negocios
y Emprendimientos España-LATAM



DINORAH HURTADO

Agile Coach- Transformation and
New ways of working
ENDESA

*Extracto del parte del claustro actual.
Puede estar sujeto a ampliaciones o modificaciones.*

7. Método de Evaluación

Cada uno de los profesionales responsables de las áreas en las que son especialistas evaluarán a los alumnos con diferentes métodos, eligiendo el más enriquecedor e interesante para el alumno dependiendo de la materia impartida.

Entre dichos métodos se encuentran los exámenes ordinarios, tests, casos prácticos, exámenes orales o trabajos en grupo.

8. Titulación

Al finalizar los estudios, los alumnos recibirán el título del Curso Superior de Experto en **Dirección Comercial y Marketing**, así como una certificación, ambos expedidos por la Dirección Académica de ISIE como título propio.

9. Proceso de Inscripción

Para realizar la inscripción en el Curso Superior de Experto en Dirección Comercial y Marketing, el alumno deberá ponerse en contacto con ISIE a través del número de teléfono **+34 910 148 550** o la dirección de correo electrónico **info@isie.es**

Para completar los trámites de matriculación, el alumno deberá remitir a ISIE por correo electrónico la siguiente documentación:

- Contrato de matrícula firmado y fechado.
- Fotocopia del anverso y reverso del DNI (o NIE / Pasaporte).
- Justificante bancario que acredite el pago de la matrícula.





ISIE



ISIE_ExecutiveEducation



ISIE - Instituto Superior
de Investigación Empresarial



ISIE - Instituto Superior
de Investigación Empresarial



ISIEExecutiveEdu

Algunas empresas de nuestros colaboradores:

Pepe Jeans
LONDON

ODDO BHF

Google

ING

EY
Building a better
working world

Rentamarkets

CYOPSA
SISOCIA

Coca-Cola

LOEWE

GRUPO VALIA

BancaMarch

bankinter

RSM

Schweppes

EDM

Oriente Capital

MULTIOPTICAS

adidas

galp



SONY



the fork
a TripAdvisor company

Tel.: +34.910.148.550 | info@isie.es | #ExperienciaISIE | www.isie.es

c/Santa Cruz de Marcenado 31, 28015, Madrid.