

**Dirección de Marketing y Ventas**

**A distancia | 600 h**



**DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS****OBJETIVOS:**

Formar directivos, gestores y/o titulados en la dirección de equipos de marketing y/o comerciales, con capacidad para el análisis estratégico y la gestión operativa de su área funcional, con especial énfasis en el liderazgo de proyectos y personas, así como el tratamiento del cliente interno y externo tanto en el ámbito empresarial tradicional como en el nuevo entorno económico digital.

**PROGRAMA:****Dirección Estratégica:**

Claves de la gestión en el entorno competitivo. Estrategia, objetivos, cultura y organización. Decisiones y niveles de estrategia. Análisis del entorno general y específico. Diagnóstico interno y diagnóstico estratégico. Política de crecimiento y desarrollo empresarial.

**Marketing estratégico:**

Diferenciación competitiva. Posicionamiento. Ciclo de vida. Marketing internacional. Aplicaciones del marketing.

**Análisis de mercados:**

Análisis de mercados empresariales. Sistemas de marketing. Segmentación de mercados. Investigación de mercados. Técnicas de investigación. Análisis y presentación de datos.

**Política de producto:**

Jerarquía y clases de productos. Decisiones de marca. Marketing de servicios. Desarrollo de producto. Actitudes del consumidor ante nuevos productos.

**Política de precios:**

Métodos de fijación de precios en función de los costes, el mercado y la competencia. Estrategias de fijación. Intercambio de productos. Adaptación de precio y negociación. Reducción y Aumento. Reacciones ante los cambios de precio.

**Distribución comercial:**

Estructura de los Canales de distribución comercial. Motivación y retribución de los distribuidores. Información y control de la distribución. Canales Mayoristas. Canales Minoristas.

**Habilidades Directivas:**

Estilos de Dirección. Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones. Gestión del cambio. Gestión de conflictos. Negociación.

**Dirección Comercial:**

Organización del equipo de ventas. Perfil y captación de vendedores. Selección, socialización y formación de equipo de ventas. El proceso de venta. Previsión de demanda. Supervisión, motivación y gastos. Análisis de rendimiento de ventas.

**Recursos Humanos:**

Selección. Formación. Retribución. Motivación. Comunicación. Gestión del Conocimiento. Estructura organizativa.

**Comunicación y publicidad:**

Comunicación y Marketing. Técnicas publicitarias. Marketing directo. Promoción de ventas. Relaciones públicas.

**Marketing promocional:**

Objetivo y clases de promoción. Rentabilidad de las promociones. La promoción como técnica. La promoción en los medios de comunicación. Merchandising.

**Negocios en la Nueva Economía:**

Entorno de la Nueva Economía y la globalización de mercados. Modelos de negocio. Tipología. Otros enfoques de negocio. Factores de éxito y fracaso. Estructura organizativa en la Nueva Economía. Estructura organizacional y funcional.

**Marketing Digital:**

Introducción al marketing digital. Aspectos diferenciadores y elementos del marketing digital. Conceptualización del marketplace. Herramientas estratégicas del Marketing digital. Campañas de comunicación online. Publicidad online y su eficacia.

**Atención al cliente:**

Calidad en el servicio de atención. Estrategias de servicio. Medida de la satisfacción del cliente. Retención y fidelización.

**Control de Gestión:**

Presupuestos. Análisis de desviaciones. Centros de responsabilidad. Cuadro de mando integral.

**Plan de Marketing:**

Presentación del plan de Marketing. Planificación. Rentabilidad del Marketing. Implantación del plan de marketing. Evaluación y control.

**Proyecto Fin de Master:**

Proyecto consistente en elaborar un Plan de Marketing.

**PRECIO:**

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **2900 €**.

**DURACIÓN:**

---

600 horas en un periodo de 9 meses.

**BECAS:**

---

Consulte nuestras becas del 25-50%.

**DIPLOMA ACREDITATIVO:**

---

Titulación conjunta con Vértice Business School.

**INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:**

---

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

*\*Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



**Madrid:** C/ Magallanes, 1 - 28015

**Málaga:** C/ Alonso de Palencia, 15  
29007 - Málaga



**Tlf:** 902 500 378

**Fax:** 902 510 044



**E-mail:** [informacion@verticetraining.com](mailto:informacion@verticetraining.com)

Perteneiente a:

