



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

Formulación de estrategia y orientación al cliente.

- Conociendo el entorno, el mercado y la competencia.
- Implementación de una estrategia centrada en el cliente.
- Decisiones para la segmentación y posicionamiento en el contexto competitivo.
- El valor de la marca como elemento percibido por nuestro cliente.
- Política de Pricing y nuevas herramientas para su gestión.
- Decisiones de distribución.
- Estrategia de comunicación: un nuevo enfoque del marketing.

MÓDULO 2

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

MÓDULO 3

Dirección, Organización y Gestión Comercial.

- La organización comercial: una estructura competitiva.
- La fuerza de ventas y su optimización.
- La productividad en las ventas.
- Presupuesto comercial y determinación de objetivos.
- El control de la gestión comercial.
- Key Account Management (KAM).
- La gestión de clientes: buscando la rentabilidad.

MÓDULO 4

La orientación de la empresa a los mercados internacionales.

MÓDULO 5

Desarrollo y crecimiento personal.

- Negociación comercial.
- Comunicación.
- La inteligencia emocional aplicada a las ventas.

CLAUSTRO

• Miguel González

Director del Programa

• Álvaro Benítez

• Raúl Ferrús

• Mónica Galeano

• Juan Luis Garrigós

• Tomás Guillén

• Susana Lluna

• Jose Luis Lozano

• Lluís Navarro

• Álex Rubio

• Pura Soto

• 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.