CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción
al alcance de todos

¿Por qué estudiar en Constanza?

- **Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.

- **Pago Fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.

- **Becas Disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.

- **Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.

- **La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.

- **Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.

- **Flexibilidad total:** Estudia cuando quieras y desde cualquier punto del mundo. Sólo necesitas una conexión a internet.

- **Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.

- **Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.





Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- Notas técnicas: Se trata de documentos donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.

- Video tutoriales: Se trata de videos introductorios, a modo de resumen y síntesis de cada tema. Todas las explicaciones son ofrecidas por profesores titulares de la escuela.

- Casos prácticos: Se trata de casos prácticos propios, diseñados por el Departamento Académico de la Escuela, siempre acompañados de su solución.

- Webinars: Con cierta periodicidad, nuestros alumnos tendrán acceso a conferencias vía online sobre diferentes temas de interés y actualidad, relacionados con el mundo de la empresa y del protocolo impartidas por expertos en la materia.

- Tests acreditativos: Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? **En Constanza Business & Protocol School** lo tenemos muy claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos **para encontrar o acceder a un mejor trabajo.** Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- Bolsa de empleo: Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comienzan a cursar su programa.

- Job Hunter: Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.

- Ferias de empleo: El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

Acreditaciones

B·A·L·A·S

aeen
asociación española
de escuelas de negocios

Acuerdos Internacionales

HULT International Business School
GET PLUGGED IN TO THE WORLD

Rankings

Constanza Business & Protocol School se situa entre las mejores Escuelas de Negocios en español en el mundo.





MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

Descripción del curso

Consigue tus objetivos profesionales cursando el MBA de Constanza Business & Protocol School. Tanto si deseas un puesto de Dirección General, como de Dirección de área o departamento, el MBA es el programa que estás buscando. ¿Necesitas ampliar tus conocimientos sobre gestión empresarial? No lo dudes y fórmate con el programa más completo. Con el MBA de Constanza Business & Protocol School, aprenderás todo lo necesario y adquirirás las competencias precisas para convertirte en un directivo y un gerente de éxito.



Teléfono: +34 91 436 30 14
www.contanza.org | info@constanza.org
CONSTANZA
Business & Protocol School

MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

Programa del Curso

Módulo 1: ENTORNO ECONÓMICO

Tema 1: Introducción a la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer conceptos básicos de economía que rigen los mercados en la actualidad, analizar términos económicos como son el PIB, la inflación, los tipos de interés o los tipos de cambio. Todos ellos conceptos básicos que cualquier persona debería conocer para comprender bien qué ocurre en los mercados internacionales y en la economía mundial. Conocer quiénes son los agentes que conforman los mercados, como se clasifican, y sobre todo y mucho más importante, como se comportan y conocer cuál es la situación ideal de los mercados y los fallos del mercado, tan presentes en todo el sistema internacional.

Tema 2: Herramientas de control de la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué son las herramientas de control de la economía, sus utilidades y su aplicación a los diferentes ámbitos de la economía en la actualidad. Conocer la disponibilidad de los datos, donde pueden encontrarse las fuentes de información a partir de las cuales se pueden encontrar los datos relativos a los indicadores económicos, así como el formato en que se presentan. Conocer las diferentes tipologías de indicadores económicos, así como distinguir y ser capaz de analizar los principales indicadores económicos de actividad, precio, mercado de trabajo y sector exterior.

Módulo 2: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Tema 1: Las Fuerzas clave en la Dirección Estratégica

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como las 5 fuerzas de Porter, conocerá la importancia de las 5 fuerzas como herramienta para la Dirección Estratégica y desarrollar estrategias empresariales exitosas.

Tema 2: La Cadena de Valor

Una vez finalizado el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como la cadena de valor, conocer la importancia de la cadena de valor como herramienta para la Dirección Estratégica y desarrollar estrategias empresariales exitosas.

Tema 3: El Análisis PEST

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Entender qué es el Análisis del riesgo – país, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer las variables clave que conforman este análisis, aprender qué procedimiento debe seguirse para realizar el análisis de manera correcta y entender qué tipo de empresas pueden verse beneficiadas con la realización de este análisis.

Módulo 3: FUNDAMENTOS DE MARKETING

Tema 1: Conceptos básicos de marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer los conceptos de marketing y empresa necesarios para desarrollar correctamente su actividad, y adquirirá el conocimiento necesario para desenvolverse en los departamentos de marketing y comunicación de la empresa, así como en entornos laborales de cualquier índole.

Tema 2: El Análisis DAFO

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es el Análisis DAFO, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer como se presenta, su formato y la manera en que se desarrolla, conocer porqué es importante el Análisis DAFO para el desarrollo de la estrategia empresarial, así como sus ventajas y desventajas.

Tema 3: El benchmarking

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno conocerá las claves para un benchmarking de éxito, entenderá qué es y cómo funciona el benchmarking y será capaz de llevar a cabo un análisis y una evaluación en profundidad de la situación de cualquier empresa.

Tema 4: Tipos de Marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de reconocer la gran variedad de diferentes modelos y tipos de marketing existentes, ahondar en las funcionalidades y objetivos de cada uno de ellos, aprender a aplicar el tipo de marketing más adecuado a cada contexto y ponerlo en práctica.

Módulo 4: LA FUERZA DE VENTAS

Tema 1: La Fuerza de Ventas

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de esta nota técnica, el alumno será capaz de: Dimensionar fuerzas de ventas para diferentes proyectos, gestionar fuerzas de ventas propias y externas, así como controlar una fuerza de ventas.

Tema 2: El Key Accountant Manager

A través del estudio de este tema, el alumno entenderá las funciones del Key Account Manager o Ejecutivo de Cuentas, y su relevancia en la Cuenta de Resultados de la empresa, a controlar una red de Key Account Managers y a sacar el máximo rendimiento de ella.

Módulo 5: LA DIRECCIÓN COMERCIAL

Tema 1: Políticas de Distribución

Al finalizar este tema el alumno será capaz de entender qué es la política de distribución, sus sistemas y clasificaciones, comprender la importancia de los Canales de Distribución en la estrategia empresarial, conocer las variables estratégicas en la Política de Distribución, conocer la clasificación de los Canales de Distribución, conocer las formas de venta y comercialización del mercado, conocer como se realiza la venta a través de Intermediarios, conocer los principales tipos de Mayoristas, Minoristas, conocer los principales tipos de franquicia así como conocer los principales métodos de venta directa.

Tema 2: Instrumentos de comunicación comercial

Al concluir este tema, el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de comunicación encaminada directamente a generar la venta, de una manera, lógicamente, muy comercial, que busca generar un impacto duradero en el largo plazo, además de conocer los instrumentos principales de la comunicación encaminados a la generación de resultados en ventas.

Módulo 6: PLAN COMERCIAL

Tema 1: El forecast comercial

Al concluir este tema, el alumno será capaz de realizar previsiones de ventas de la forma más ajustada posible. Los Directores de Ventas deben ser capaces de realizar ajustadas previsiones de ventas ya que son la base de los planes de la totalidad de la empresa, y en buena medida, se juegan su puesto de trabajo, tanto en la proyección, como en la consecución de dicha proyección.

Tema 2: Ética y legalidad en la función comercial

No todo vale en el proceso de venta, es necesario ser honestos con nuestros clientes, y también con otros departamentos de nuestra propia empresa. En este tema, se tratan los principales hitos de la ética en la gestión empresarial, aplicados al mundo de las ventas y la gestión comercial, sin duda, de altísima relevancia para cualquier empresa, puesto que, sin clientes, no hay proyecto empresarial posible.

Tema 3: Estrategia y táctica en Dirección Comercial

Al finalizar este tema, nuestros serán capaces de distinguir entre estrategia y táctica, entre acciones a corto plazo para llegar a los objetivos del mes, trimestre o año, y aquellas acciones que generan un cambio sustancial, medible en el largo plazo, que suponen, en muchas ocasiones, un nuevo posicionamiento de la empresa y una nueva propuesta de valor al mercado en el que esta opera.

Módulo 7: HABILIDADES DIRECTIVAS I

Tema 1: Aprenda a hablar en público: la comunicación eficaz

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de aprender a preparar una presentación eficaz, conocer herramientas que le permiten comunicar mejor sus ideas y proyectos, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador, además de conocer maneras de enfrentarse con éxito a cualquier tipo de audiencia.

Tema 2: Aprenda a ser un buen líder

A través de lo aprendido en este tema, el alumno será capaz de conocerse mejor a si mismo, aprender las características del líder, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador, así como conocer maneras de enfrentarse a situaciones complejas.

Tema 3: Aprenda a motivar

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de aprender las claves y orígenes de la motivación, conocer herramientas que le permiten tener una mayor influencia en los demás, aprender a establecer prioridades en el trabajo y conocer qué es aquello que realmente le motiva en el plano laboral.

Módulo 8: HABILIDADES DIRECTIVAS II

Tema 1: La negociación en un mundo global

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de aprender las principales características de los mercados más relevantes del mundo, conocer herramientas que le permitirán mejorar sus habilidades como negociador, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a diferentes mercados.

Tema 2: La organización eficaz: aumente su productividad personal

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno aprenderá a establecer prioridades, conocerá herramientas para ser más productivo y eficaz en menos tiempo, será capaz de preparar reuniones efectivas y aprenderá a organizar las tareas y eventos del día a día de manera eficaz.

Tema 3: Aprenda a gestionar el estrés

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de conocer qué es el estrés y como actúa en nuestras vidas, conocer qué nos produce estrés y cómo controlarlo, desarrollar herramientas que le permitan vivir sin estrés o tenerlo bajo control, liberarse de una vida llena de tensión y en la que se carece del control necesario y a establecer metas y objetivos para una vida personal y profesional plena.

Módulo 9: CREACIÓN DE EMPRESAS

Tema 1: Las habilidades del emprendedor

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de identificar las habilidades principales del empresario, reconocer aquellas habilidades en las que debe seguir trabajando, entender el tipo de emprendedor que es y, finalmente, conocer los desafíos a los que se enfrenta todo emprendedor.

Tema 2: El Plan de Negocio: lance su proyecto empresarial con éxito

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de identificar las claves para un Plan de Negocio eficaz, elaborar el Plan de Negocio, potenciar y lanzar su idea de negocio, además de evitar los errores más comunes en la elaboración de un Business Plan.

Tema 3: Aprenda a emprender: trabaje por cuenta propia

El alumno, una vez finalice el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la mejor estructura para su empresa y encontrar la mejor forma de emprender.

Módulo 10: CARRERA PROFESIONAL

Tema 1: El control de su carrera profesional: Asuma el control

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios presentes en el tema, el alumno será capaz de, conocer las claves para llevar un control de su propia carrera profesional, entender la situación del mercado laboral actual y adaptarse a los cambios futuros y diseñar un plan exitoso para la gestión de su propia carrera profesional.

Tema 2: La relación jefe - subordinado

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de, conocer la necesidad de llevarse bien con su jefe, entender cómo manejar de una forma exitosa su relación con su jefe, así como aprender las claves para hacer de la relación con su jefe, una palanca para su carrera profesional.

Tema 3: Cómo redactar un CV atractivo

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de, redactar un CV atractivo para cualquier puesto, destacar sus puntos más fuertes para pasar a una entrevista, y aprender las claves para que su CV destaque entre los de sus múltiples competidores.

Tema 4: Entrevistas de trabajo exitosas

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de conocer las claves para tener éxito en las entrevistas de trabajo, aprender a preparar una entrevista de trabajo, y por último, diseñar un plan exitoso para lograr un empleo.

Formación Complementaria

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.



CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.



CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

¡A qué esperas para comenzar!