

True Experiences. True Opportunities.



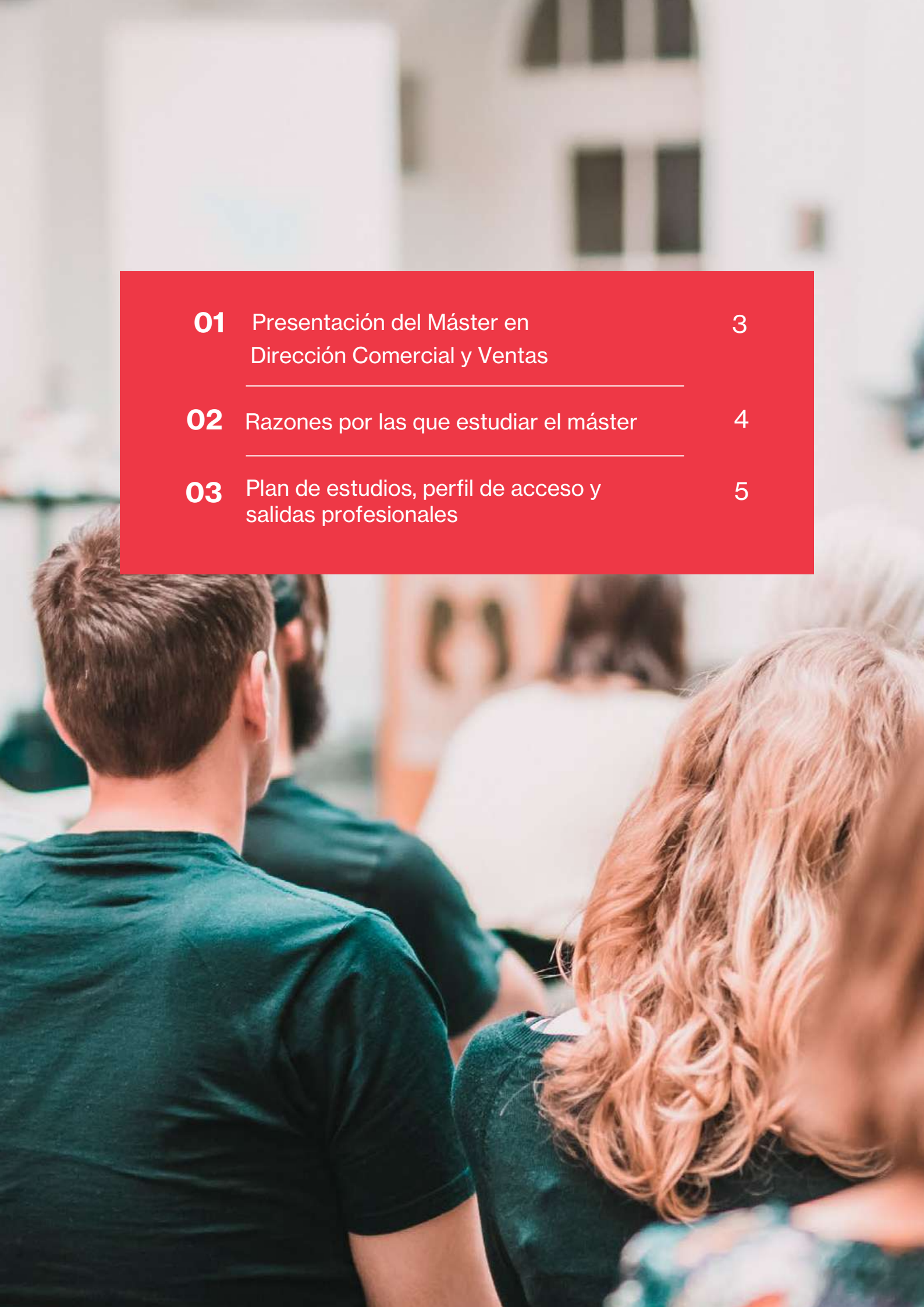
Máster en Dirección Comercial y Ventas

Crea estrategias de venta eficaces a través de una
visión técnica y analítica.

Máster de Formación Permanente · **PART TIME**
Español · eaemadrid.com

Partner
académico

| **unie** *
Universidad

The background of the page is a blurred photograph of students in a classroom. In the foreground, the back of a student's head with short brown hair is visible on the left, wearing a dark green t-shirt. To their right, the back of a student with long, wavy blonde hair is visible, also wearing a dark green t-shirt. In the background, other students are blurred, and a whiteboard or screen is partially visible.

01	Presentación del Máster en Dirección Comercial y Ventas	3
02	Razones por las que estudiar el máster	4
03	Plan de estudios, perfil de acceso y salidas profesionales	5



**EDUARDO
CORREA**
Director del
Máster

“Es el único programa integral en Dirección Comercial y Gestión de Ventas del mercado. Un Máster actual, donde la tecnología y los entornos digitales tienen un papel protagonista”

Presentación del Máster

Los mercados cambian a gran velocidad por las nuevas tecnologías, obligando a empresas y profesionales a actualizar constantemente sus habilidades para mantenerse competitivos. Ya no se trata solo de vender, sino de fidelizar a clientes con hábitos cambiantes y crear vínculos con la marca. En este nuevo paradigma, la venta es un medio para lograr lealtad.

El **Máster en Dirección Comercial y Ventas Part Time** forma a los directivos comerciales del futuro, con enfoque en calidad, eficiencia y estrategia. Aporta conocimientos técnicos, visión analítica y competencias directivas para diseñar estrategias de venta más efectivas y duraderas.

Progresión Salarial

Antes del máster	A los 3 meses	A los 6 meses	Actual	% de Ev.
55.400,00 €	60.400,00 €	74.000,00 €	85.600,00€	55%

Datos generales del área de Marketing

50%

PROMEDIO POR
ÁREA EVOLUCIÓN

36.555,92 €

MEDIA SALARIO ANTES DE
INICIAR EL MASTER

53.405,57 €

MEDIA SALARIO ACTUAL

El Máster en RANKINGS



**2º Máster en
Dirección
Comercial y
Ventas de
España**

Ranking
El Mundo
2024



**3º mejor
Escuela de
Negocios en
España**

Ranking
MERCOTALENTO
2023



**Top 14
Escuela de
negocios a
nivel Global/
Europa**

Ranking
El Economista
2022



■ Enseñanza, internacionalización, empleabilidad, enseñanza online y emprendimiento

■ Mejor escuela de negocios de España

■ Un logro que refleja nuestro compromiso con la responsabilidad social y la sostenibilidad





4 razones por las que estudiar este Máster

El objetivo principal del Máster es preparar a los alumnos para gestionar equipos comerciales y diseñar estrategias de ventas eficaces. A través de una metodología práctica, los estudiantes desarrollan habilidades clave en negociación, liderazgo y análisis de mercados, posicionándose como expertos en la gestión del ciclo completo de ventas.

1 Nueva visión en dirección comercial

Ser conocedor de las claves para la implementación de nuevos procesos innovadores en la gestión orientada al cliente y mercado, previo análisis de oportunidades y riesgos que puedan suponer las nuevas tendencias.

2 Innovación y transformación digital

Adquiere los conocimientos necesarios para impulsar una estrategia comercial dentro de una organización en una nueva realidad tecnológica y basada en datos

3 Liderazgo y coaching

Desarrolla tus competencias necesarias para liderar equipos comerciales con un alto rendimiento.

4 Visión global y estratégica

Obtendrás una visión completa y global de la empresa, teniendo la ventaja de lograr percibir el funcionamiento de la estrategia comercial dentro de la organización.



Elena Pérez Arquero
Estudiante del Máster
en Marketing y
Gestión Comercial

"Conocí EAE Madrid por internet. Yo no tenía muy claro qué estudiar, y con el acompañamiento que recibí desde el principio, me asesoraron y me recomendaron cuál era el que se ajustaba más a mis habilidades y a mis objetivos de futuro"

Plan de estudios, perfil de acceso y salidas profesionales

Plan de estudios

Este máster está compuesto de 9 módulos:

Módulo 1

Organizaciones líquidas, innovación abierta y nuevos negocios en la era de digital
(6 ECTS)

Módulo 2

Investigación de mercados y previsión de ventas, claves para el desarrollo de estrategias de negocio (6 ECTS)

Módulo 3

Desarrollo de Estrategias Empresariales y de negocio (6 ECTS)

Módulo 4

Estrategias de omnicanalidad y comercio electrónico (6 ECTS)

Módulo 5

Dirección de la red de ventas y adaptación a nuevas formas de trabajo (6 ECTS)

Módulo 6

Gestión de alianzas y clientes estratégicos. El rol de KAM (6 ECTS)

Módulo 7

Analítica de negocio y modelos de predicción comercial. La importancia de las tecnologías "data centric" en la productividad de los equipos comerciales (6 ECTS)

Módulo 8

Softskills: liderazgo, negociación y control de la gestión para Directores Comerciales (6 ECTS)

Módulo 9

Trabajo Fin de Máster (12 ECTS)

El Máster en Dirección Comercial y Ventas está diseñado para:

01 Estrategias y planes comerciales

Elaborar e implementar planes comerciales que nos permitan cumplir los objetivos contemplando la omnicanalidad como potencia de negocio.

02 Liderazgo de equipos

Desarrollar las competencias necesarias para motivar a un equipo con objetivos desde una política de retribución y un plan de formación buscando una mejora continua.

03 Gestión de expectativas

Gestión de expectativas
Entender los procesos, como herramientas diferencial y estratégica, que conlleva el servicio al cliente desde la logística hasta la entrega de productos.

Perfil de acceso

Este plan de estudios está diseñado para estudiantes con lo siguientes perfiles de acceso:

- ✓ **Marketing**
- ✓ **Derecho**
- ✓ **O bien acreditar una dilatada experiencia o la disposición de desarrollar una carrera profesional en el ámbito del título**

Salidas profesionales

Además, lo que estudies aquí y ahora tiene mañana un impacto en tu vida laboral. Comienza a imaginar tu futuro. Las salidas profesionales que te están esperando son:

- Responsable de Marketing Directo
- Key Account Manager
- Gerente de Ventas
- Responsable de Trade Marketing
- Asesor Comercial/Analista Comercial



Campus Madrid
C/ Joaquín Costa, 41 · 28002 Madrid
C/ Príncipe de Vergara, 156 · 28002 Madrid

919 996 960

