



MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y ESTRATEGIAS COMERCIALES



Todas las Escuelas de Negocios prometen empleabilidad, pocas a un precio asequible

www.en.camaradesevilla.com

El Valor de la Cámara de Comercio de Sevilla en un Campus de Formación Único

+ 200
Eventos y
Jornadas Anuales

+ 55.000
Profesionales
Formados

123.000
Empresas
Adscritas

Una Escuela de Negocios referente en másteres y posgrados, perteneciente a la Cámara Oficial de Comercio de Sevilla cuyo prestigio internacional y su posicionamiento en el entorno profesional nos vincula a la realidad empresarial.

Experiencia Formativa Única



Introducción

Obtendrás una visión global de la Dirección de Marketing y la Gestión de las ventas, en el marco de las organizaciones actuales, adquiriendo los conocimientos y desarrollando las habilidades que permiten comprender los aspectos clave para el desarrollo de estrategias para la captación de nuevos clientes, la mejora de las relaciones con los clientes actuales y el incremento de la productividad, desafiando a los nuevos competidores.

Este programa proporciona, asimismo, a los profesionales de las áreas de Marketing y Comercial los conocimientos y técnicas más actuales, que les permitan una mejor cualificación y un mayor recorrido profesional dentro de la organización.

DATOS BÁSICOS

Duración total: 500 h

presenciales: 390 h

no presenciales: 110 h

Inicio: Nov 2024

Fin: Jun 2025

Precio: 6.900 €

Modalidad:

Presencial/Videopresencial

Días: M - J - V - S

Financiación / Becas:

en.camaradesevilla.com/becas

La Escuela de Negocios del Campus Cámara se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos/as, así como la modificación de la programación académica. Asimismo, se incluye la posibilidad de que el centro se vea obligado o en la necesidad de ofrecer las clases en modalidad presencial por videoconferencia en cumplimiento de normativa o indicaciones de las autoridades municipales, autonómicas, nacionales o comunitarias durante el período que se estipule.



Objetivos

Nuevos escenarios, nuevas oportunidades.

El Máster en Dirección de Marketing y Estrategias Comerciales de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla te ofrece las habilidades, herramientas, procesos y soluciones que añaden valor a las empresas, negocios y organizaciones.

Diseñado para potenciar la actividad comercial y las ventas en los distintos mercados.

Generar estrategias y controles de seguimiento que permitan crecimiento en la economía, aumentando la competitividad y posicionando marcas, productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

Las personas participantes obtienen conocimientos prácticos, destrezas y habilidades para adaptarse por completo a la demanda, analizar tendencias y aprenden a ser capaces de tomar decisiones objetivas adecuadas a cada situación.

Misión

Capacitarte para que consigas captar nuevos clientes, ofrecer mejores productos y servicios y estar en la mente del consumidor cuando tenga una necesidad concreta. Así como, mejorar los procesos de atención personal a los consumidores y ofrecer un inmejorable servicio de postventa.

Dirigido a...

- Alumnos que hayan realizado anteriormente el curso de Dirección Comercial y Marketing.
- Posgraduados que busquen desarrollar y crecer en sus competencias profesionales en la Dirección Comercial y del Marketing.
- Profesionales interesados en acceder a puestos de responsabilidad en departamentos comerciales
- Directivos/as del área comercial
- Gerentes de pymes que deseen actualizar y/o contrastar sus conocimientos y experiencias.



Programa

- **MARKETING, MERCADOS Y NEGOCIOS**
 - Presentación del Máster e Introducción
 - Principios y fundamentos del Marketing
 - Análisis Interno de empresas y organizaciones
 - Análisis Externo de empresas y organizaciones
- **MARKETING ESTRATÉGICO**
 - Política estratégica, Planificación y BSC
 - El Plan de Marketing
 - Análisis de la Competencia / Socios estratégicos
- **MARKETING OPERATIVO**
 - Política de Productos
 - Política de Precios
 - Sistemas de Distribución y Retail
 - Campañas de Promoción y Publicidad
 - Branding
 - Campañas de Marketing
- **MARKETING POLÍTICO**
 - Comunicación Institucional, gestión de crisis
- **MARKETING TURÍSTICO**
 - Marketing en Origen
 - Marketing en Destino
- **MARKETING DIGITAL**
 - Definiciones y conceptos del negocio Digital
 - Desarrollo de producto digital
 - Transformación Digital
 - Marketing on line: Estrategias
 - Mercadotecnia de la atracción. Inbound Marketing y conversiones
 - Redes Sociales para entornos de Gestión Comercial y Marketing
 - Social Media, analítica y marketing de contenidos e-commerce
 - Posicionamiento SEO
 - Posicionamiento y estrategias SEM
 - Analítica web y métricas
 - Business Intelligence
 - CRM y fidelización digital
 - Visita a Empresa GEOGRAPHICA
- **MARKETING EXPERIENCIAL**
 - Psicología de la actividad comercial y marketing
 - Marketing de Experiencias y Fidelización
 - Cultura y Responsabilidad Social Corporativa
 - Neuromarketing



- **ESTRATEGIAS Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL**
 - El Plan Comercial como estratégica de Gestión
 - Dirección y Planificación Comercial
 - La Estrategia de Ventas
- **DIRECCIÓN COMERCIAL DE ALTO RENDIMIENTO**
 - El Director o Directora de Ventas: Concepto, Funciones y su papel en la organización
 - Selección del Equipo Comercial
 - Formación del equipo comercial
 - Formas de contratación y tipos de contratos
 - Estilos de Dirección
 - Liderazgo Comercial
- **GESTIÓN DE REDES COMERCIALES Y EQUIPOS**
 - Organización del Trabajo de Dirección Comercial
 - Segmentación de Mercado y posicionamiento
 - Sistemas de Retribución
 - Acompañamiento Comercial en la visita con el vendedor
 - Fijación de Objetivos Comerciales
 - Trabajo en equipo
 - Reuniones de equipo
 - Motivación y Empatía
 - Analizar los Informes y reportes comerciales del equipo de ventas
 - Informes de Gestión a la Dirección
- **TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA**
 - Neuroventas
 - Técnicas para la relación con los clientes
 - Captación y fidelización de clientes
 - Fases de la Venta
 - Experiencia Personal: Visita a MEDIAMARKT
 - Visita a empresa MEDIAMARKT
- **NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE OPERACIONES**
 - Negociación
 - Vender
 - Taller de Ventas
- **CUSTOMER EXPERIENCE**
 - Atención al Cliente
 - Satisfacción del Cliente y Post venta
 - Relaciones Institucionales de empresas
 - Visita a empresa: COCA COLA
- **PRESUPUESTOS Y GESTIÓN ECONÓMICA EMPRESARIAL**
 - Economía y Finanzas para no financieros
 - Presupuestos de Gestión
- **OPERACIONES INTERNACIONALES**
 - Comercio Exterior
 - Mercados y Negocios Multilaterales
 - Plan de Exportación
- **CREATIVIDAD EN ENTORNOS EMPRESARIALES**
 - Aplicación Práctica de la Creatividad



- **CONOCIMIENTO DE MEDIOS Y CANALES MASIVOS (TV Y RADIO)**

- La radio como medio de información y Comunicación
- la Televisión
- Prácticas de TV

- **INTELIGENCIA EMOCIONAL**

- Inteligencia Emocional aplicada a negocios

- **PUNTO DE VENTA Y ESCAPARATISMO**

- Decoración del Punto de Venta
- Escaparatismo
- Análisis del Punto de Venta

- **HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA DE MERCADO**

- Herramientas para Market Intelligence
- Estrategias de Inteligencia de Mercado
- Recursos on-line
- Analíticas de rastreo digital
- Interacción analítica cualitativa 1
- Interacción analítica cualitativa 2

- **DEFENSA Y PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**



Programa Emprésate

¿Qué es?

Es un programa de alto rendimiento basado en el desarrollo de un conjunto de competencias, habilidades y contenidos transversales únicos, englobados en 5 áreas específicas y que son el núcleo de la propuesta de valor diferencial de la Escuela de Negocios.

- 1.- Competencias de empleabilidad.
- 2.- Competencias profesionales | personales.
- 3.- Innovación.
- 4.- Competencias entornos digitales.
- 5.- Masterclass | Crecimiento personal.

¿Para qué?

Para hacer de ti un/a profesional con competencias a la altura de las exigencias que el mercado demanda.

Para que tu formación se vea completa a la hora de afrontar nuevos retos profesionales. No sólo es necesario el conocimiento, sino también el desarrollo de competencias y habilidades.

¿Cómo?

Poniendo el foco en ti como centro del programa para que la experiencia formativa sea productiva e inolvidable. A través de píldoras formativas, casos de éxito, user experience, outdoor trainings o smart events.

Valor añadido

Es la propuesta de valor que te diferenciará y que ponemos a tu disposición por pertenecer a la Cámara de Sevilla. Todo nuestro know how, compromiso con la empresa y herramientas para la empleabilidad y el emprendimiento que nos han hecho ser líderes, ahora agrupadas en un programa solo para ti.

***Descárgate el programa completo con los contenidos en la sección Emprésate de la web.**

***O también solicita el Programa Emprésate a tu tutora correspondiente.**



100% profesionales en activo



CARLOS ALBERTO SEGURA

Director Académico del Máster Especialista en Economía, Finanzas y Planificación Estratégica aplicadas a la Dirección, Administración, Gestión y Organización de Empresas e Instituciones.



LAURA CHICA

Responsable de RRHH en empresa de Ingeniería y Formación. Consultora freelance, para Walnuters. Técnico de RRHH en Royal Premier. Psicóloga en "La Biznaga".



JUAN MANUEL SANTOS

Dirección de Personas en entorno Global. International Trade y SCM. RSC. Representante para Europa-Oriente Medio. Presidente en España de la Fundación "Delivering Better Lives"



ROSA RODRÍGUEZ DEL TRONCO

Directora de Dictea. Consultora de RR.HH. Especialista en desarrollo competencial e inteligencia emocional. Experta en Desarrollo de Talento. Coach Senior Ejecutivo por AECOP



ANTONIO ALFONSO BORRALLO

Master Executive en Economía y Dirección de Empresas y Máster en Gestión de Recursos Humanos. Socio-Fundador de "Desarrollo de Nuevas Iniciativas".

RAFAEL CERA

Certificado en Inbound Marketing por HubSpot Academy. Consultor de Alta dirección, marketing, RR.HH e innovación. Conferenciante.

JAIME CONTRERAS

Consultor de empresas en Reingeniería de Procesos, Management, Habilidades Directivas y Estrategia. Coach.

JOAQUÍN CARABALLO MATITO

Director Comercial en Nuvaria. Autor del libro 'Vende', editado por Círculo Rojo.

EDUARDO MARTÍN CARDONA

Gerente de Media Markt. Ha ocupado cargos de dirección en Zara, en el GRUPO INDITEX, Pull& Bear, Victorio y Lucchino, Vilamar. Experto en Dirección de Empresas (Retail).

JOSÉ LUIS PASTOR

International Speaker. Fundador y director general de Rethink Marketing, Mallmark y A Million Monkeys.

FRANCISCO FERNÁNDEZ LUNA

Experto Universitario en Climatización, diplomado en PIDE (Programa Intensivo de Dirección de Empresas). Director de zona de Daikin AC Spain.

MANUEL GARCÍA PALOMO

Socio Consultor de Aira Psicología y Empresa. Psychology Specialist in Work and Organisational Psicólogo/Coach Ejecutivo. Ex-Presidente AECOP Andalucía,

ROSARIO LÓPEZ ESTEBAN

Máster en Dirección de Recursos Humanos. Colaboradora en Unique Training gestionando la consultoría y la formación de clientes.

JOSÉ LUIS PEÑA MARTÍNEZ

Ingeniero Técnico Industrial. Supervisor de zona para Andalucía Occidental de Daikin AC Spain SA.

RAFAEL VARGAS

Socio fundador y director ejecutivo de Selectomer TIC, consultora especialista en comercio electrónico y creadora de la plataforma de gestión de la identidad online preferya.com

MIGUEL GONZÁLEZ CERNUDA

Responsable de CRM y Fidelización en Europcar. Creador de la filosofía de CRM y fidelización: MKi4. Autor de libros sobre management, CRM, Fidelización y gestión comercial.

PABLO DE LAS HERAS GARCÍA IZQUIERDO

Responsable Financiero Smurfit-Kappa (Córdoba). Interim Mánager / Consultor independiente y profesor de diversas Escuelas de Negocios. Consultor en Basamento Inversión SL.

Proceso de Selección

El Comité Académico lleva a cabo un proceso de admisión dentro de unos parámetros de exigencia donde se valoran no sólo la experiencia de cada uno/a de los aspirantes, sino también sus habilidades, actitudes y motivación de logro.

Se analizará la adecuación de cada candidato/a a los objetivos del programa siguiendo estas 4 etapas:

- 1 Preinscripción on-line en la web de la Escuela de Negocios**
- 2 Aportación de los documentos acreditativos (cv, fotografía, títulos, etc)**
- 3 Solicitud de entrevista personal con director/a académico/a del Máster.**
- 4 Evaluación del perfil de los/as candidatos/as por el Comité Académico.**
- 5 Comunicación de admisión o desestimación.**

Diploma

A los/las alumnos/as que demuestren una adecuada participación y aprovechamiento de la formación además de asistir al menos al 80% del período lectivo y superar el proyecto fin de máster, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso. Es obligatoria la presentación y defensa del proyecto de creación de empresa o proyecto fin de máster.

La Escuela de Negocios se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar al mínimo del alumnado, así como el derecho de la modificación de la programación como parte de su proceso de mejora y actualización continua.

Prácticas

Objetivo: Mejorar y ampliar la tu empleabilidad. Te permitirán detectar tendencias y poner en valor las estrategias de venta y marketing de empresas destacadas en un tejido empresarial altamente competitivo.

Características: Prácticas no laborales

Duración: 4 meses con posibilidad de ampliar 2 meses más.



Doble Titulación Internacional - TROYES

Aspira a más consiguiendo una **segunda titulación Máster** gracias al acuerdo entre la Escuela de Negocios de la Cámara de Sevilla y el Groupe Ecole Supérieure de Commerce de Troyes. Los mejores expedientes máster con formación universitaria podrán optar a una segunda titulación internacional sin coste adicional.*

Event & Sports Management

Retail Bank Management

Marketing & International Sales Development

Digital Marketing & Social Media

Audit & Management Control

*no podrán optar a esta beca los alumnos de los másteres técnicos con formación en ciclos formativos de grado superior. Plazas Limitadas.

Becas

La Escuela de Negocios destina más de 120.000€ en becas para facilitarte el camino hacia tu objetivo profesional.

BECAS AUTÓNOMOS: *Una nueva oportunidad.*

Becas del 50% del importe de la matrícula del autónomo si éste realiza el curso acompañado de un trabajador de su empresa, que esté dado de alta de Régimen General (quedan excluidos de esta convocatoria el Máster en Administración de Empresas (MBA), MBA en Dirección de Negocios de Hostelería, el Máster en Dirección y Gestión de RRHH y el Programa Executive en Transformación Digital).

BECA AFFINITY: *La conexión tiene recompensa.*

Beca del 10% al 100% de descuento del importe total del máster por cada alumno que en su nombre realice el mismo u otro máster de la entidad (quedan excluidos el Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos y el Programa Executive en Transformación Digital.)

BECA CAMPUS CÁMARA: *Continúa creciendo con nosotros.*

25% de descuento automático sobre el importe total de los cursos presenciales (Máster, Expertías, Programas Superiores o módulos que se integren en alguno de los anteriores) para aquellos alumnos que han cursado con nosotros un grado universitario en EUSA o un Ciclo Superior en Nuevas Profesiones.

BECAS EXTRANJEROS: *Una nueva oportunidad.*

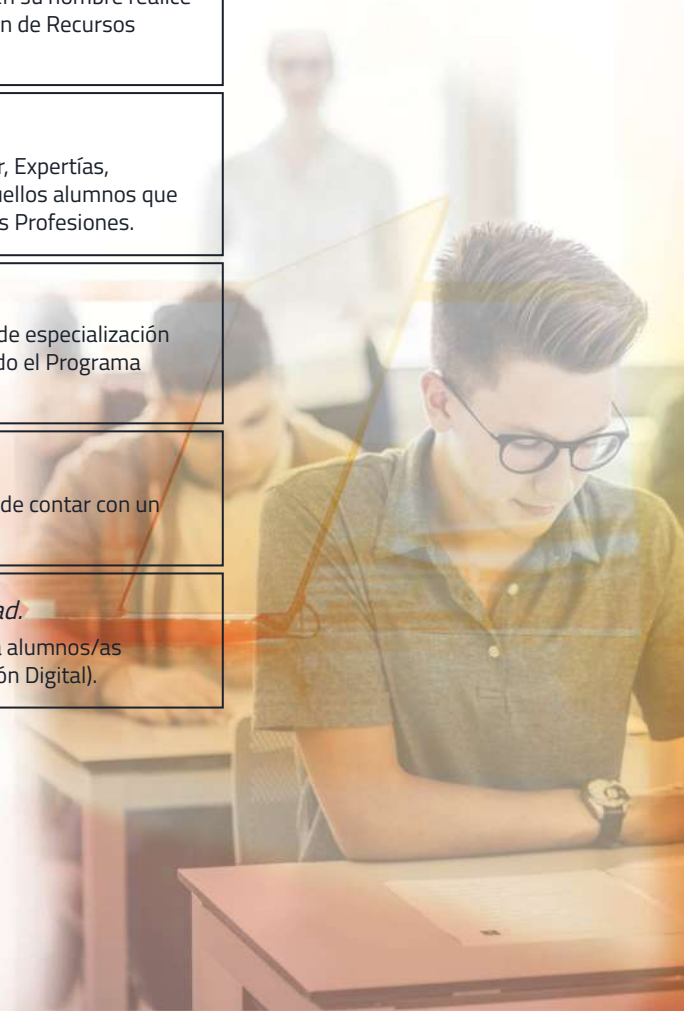
Becas de hasta el 50% del importe de los programas máster de posgrado y programas de especialización presenciales para alumnos/as titulados/as universitarios extranjeros/as. (queda excluido el Programa Executive en Transformación Digital.

EMPLEO JUNIOR: *Una nueva oportunidad.*

Posibilidad de cursar un Máster a coste 0 y a su vez, a la empresa, le da la oportunidad de contar con un profesional becado durante 9-12 meses.

BECA TITULADOS/AS Y DESEMPLEADOS/AS: *Una nueva oportunidad.*

Becas entre el 10% y el 50% del importe de los programas máster, expertos y emid para alumnos/as titulados/as desempleados/as (queda excluido el Programa Executive en Transformación Digital).



Tu singularidad como valor diferencial



"El marketing está en todas nuestras actividades diarias. No importa tu formación o la actividad a la que te dedicas. Si quieres llegar al consumidor, tienes que saber entender este idioma."

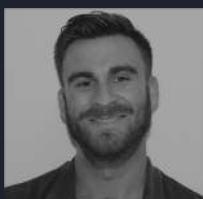


EDUARDO GUERRERO

Tutor del Máster

617146601

eduardo.guerrero@camaradesevilla.com



José Miguel Borrego -Responsable e-commerce en Sensoflex

"Fue sin duda el salto profesional y personal necesario. Se me abrieron muchas puertas."



Juan Carlos Hermosin

*KAM Andalucía y Badajoz Nuvaria Global
"Descubrí el apasionante mundo del marketing, al fin y al cabo cualquier actividad de nuestro día a día es puro marketing. Fue una fuente de contactos tanto con docentes como de compañeros de diferentes sectores, con muchos de los cuales sigo manteniendo relación."*