Máster en Marketing Management y Dirección de Ventas + Titulación Universitaria

+5 ECTS



Formación Continua
inesem

Formación Continua

Elige Formación Continua para avanzar en tu desarrollo profesional
Te lo gestionamos todo

ÍNDICE

1 | Somos Formación Continua

2 | Rankings

3 | Alianzas y Acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodologías de aprendizaje

6 | Razones por las que elegir Formación Continua

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto



01. Somos Formación Continua

Formación Continua es una entidad especializada en **formación para profesionales,** de la mano de INESEM Business School, orientada a la actualización y mejora continua de **competencias prácticas y actualizadas para el mercado laboral actual.**

Hoy en día, la tecnología y la normativa evolucionan a gran velocidad, por eso en Formación Continua ofrecemos **respuestas formativas adaptadas a las necesidades reales del mercado de trabajo.** Aplicamos la innovación tecnológica a todos los procesos de enseñanza y aprendizaje para facilitar una formación práctica, accesible y alineada con el desempeño profesional.

Diseñamos programas 100% online, flexibles y orientados a resultados, pensados para formar a profesionales en los perfiles más demandados, que buscan reciclarse, especializarse o avanzar en su carrera sin interrumpir su actividad laboral. Todo ello se sustenta en una base sólida, definida por nuestros objetivos y valores, y por un firme compromiso con la calidad de la formación para el empleo.

Nuestra formación se basa en:

- Contenidos actualizados y aplicables desde el primer día
- Aprendizaje práctico y progresivo
- Acompañamiento académico durante todo el proceso
- Adaptación a distintos perfiles profesionales

Programas impartidos a profesionales de **múltiples sectores**

+500k
Estudiantes y profesionales formados

+92%
Tasa de empleabilidad

+20
Años de experiencia en formación

Hasta un
100%
de bonificación

+3.500
Empresas

02. Rankings de Formación Continua

Formación Continua ha recibido **reconocimiento a nivel nacional e internacional** gracias a su compromiso **con la innovación educativa y la actualización constante de sus programas.**

Para evaluar su posición en distintos rankings y valoraciones, se consideran indicadores como la percepción de alumnos y profesionales, la calidad y excelencia de sus programas, el compromiso social y la inclusión, su enfoque en la formación digital y continua, así como la preparación y experiencia de su equipo académico y docente.

EL MUNDO

Ranking Educativo Innovatec

NOSOLOMASTER | RANKING Y OPINIONES SOBRE MASTER

webempresa

Webometrics RANKING WEB OF UNIVERSITIES

FSO RANKING

QS ONLINE LEARNING

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD CyberEOP

03. Alianzas y Acreditaciones

Relaciones institucionales

UNIVERSIDAD NEBRIJA

udima UNIVERSIDAD A DISTANCIA DE MADRID

Universidad Pontificia de Salamanca

Relaciones internacionales

TradingView

UNIVERSIDAD HEMISFERIOS

Acreditaciones y Certificaciones

Project Management Institute.

CNMV Comisión Nacional del Mercado de Valores

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

AENOR GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001

IQNET LTD

04. By EDUCA EDTECH

Formación Continua es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online.** Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

Structuralia Engineering eLearning

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

UNIMIAMI International University of Miami

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Educa.Pro

Educa PHAROS

ceupe European Business School

UDAVINCI

CAPMAN testing solutions



05. Metodología de Aprendizaje

Formación Continua orienta a resultados. Nuestra metodología combina formación práctica, flexibilidad total y un servicio de gestión para que empresas y profesionales solo tengan que centrarse en lo realmente importante: **aprender y crecer.**

NOSOTROS TE LO GESTIONAMOS TODO

Nos encargamos de todo el proceso formativo y administrativo, de principio a fin, para que no tengas que preocuparte por nada.

1. Gestión completa del crédito formativo
Analizamos tu situación, calculamos el crédito disponible y optimizamos su uso para que la formación sea una inversión real y no un gasto.

2. Tramitación administrativa sin complicaciones
Nos ocupamos de altas, comunicación, seguimiento y justificación, garantizando que el proceso sea ágil y correcto, sin riesgos.

3. Acompañamiento personalizado
Asesoramiento constante tanto para la empresa como para el alumno, resolviendo dudas y facilitando el proceso.

4. Formación 100% compatible con el trabajo
Modalidad online y flexible, diseñada para encajar en la jornada laboral sin interferencias.

5. Enfoque práctico y aplicable
Contenidos orientados a mejorar el desempeño profesional desde el primer día.



Formación Continua
inesem

METODOLOGÍA LXP

La metodología EDUCA LXP permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la IA en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la Transferencia de Resultados de Investigación de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.

1. Flexibilidad
Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.

2. Accesibilidad
Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación, trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.

3. Personalización
Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.

4. Seguimiento docente
Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.

5. Innovación
Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la IA mediante Learning Experience Platform.

6. Excelencia educativa
Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas

Propios Universitarios Oficiales

01 Razones por las que elegir Formación Continua

1. Nuestra Experiencia

- **Más de 20 años** de experiencia en formación profesional.
- **Más de 300.000** alumnos han confiado en nosotros.
- **Estudiantes de varios países.**
- **Formación 100% online** adaptada a tus necesidades.
- **Calidad y confianza avaladas** por nuestros años de trayectoria

2. Nuestro Equipo

Contamos con un equipo humano formado por profesionales especializados, comprometidos con ofrecer una atención personalizada y la máxima calidad educativa en cada etapa del aprendizaje.

3. Nuestra Metodología

Contamos con un equipo humano formado por profesionales especializados, comprometidos con ofrecer una atención personalizada y la máxima calidad educativa en cada etapa del aprendizaje.

100% ONLINE

Estudia cuando y donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

TE ACOMPAÑAMOS

Seguimiento y tutorización durante todo el proceso formativo con un acompañamiento y soporte 24/7

EQUIPO DOCENTE EXPERTO

Profesionales que garantizan una experiencia formativa de alto nivel.

APRENDIZAJE PRÁCTICO Y ACTUALIZADO

Incorporamos conocimientos orientados a resultados reales y programas revisados periódicamente

4. Innovación y Recursos Propios

Disponemos de editorial propia y recursos digitales para ofrecer contenidos actualizados y adaptados a las necesidades del mercado.

Máster en Marketing Management y Dirección de Ventas + Titulación Universitaria

DURACIÓN 1500 horas | **MODALIDAD** Online | **CRÉDITOS** 5 ECTS

Titulación

Titulación Múltiple: -Titulación de Master en Marketing Management y Dirección de Ventas con 1500 horas expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales- Titulación Universitaria en Marketing Digital con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



Descripción

En una era de constante cambio y digitalización, el Máster en Marketing Management y Dirección de Ventas se presenta como una herramienta crucial para liderar la transformación del mercado. Este programa formativo ofrece una visión integral y actualizada del dinámico mundo del marketing, equipando a los participantes con las habilidades críticas para diseñar y ejecutar estrategias de ventas efectivas y rentables. El temario recorre desde las técnicas de venta, el liderazgo de equipos comerciales hasta la profundización en marketing digital y mobile, esencial en la era actual. A través de este curso, los alumnos se capacitarán en habilidades directivas esenciales, tales como la negociación, la resolución de conflictos, la motivación y la comunicación eficaz. Su enfoque es práctico y aplicable a la realidad comercial de la empresa moderna. Optar por este Máster significa abrir las puertas al entendimiento profundo de un mercado en perpetuo cambio y al desarrollo de competencias clave para sobresalir en un escenario comercial competitivo. Su modalidad online brinda la flexibilidad necesaria para adaptarse a cualquier horario y necesidad de aprendizaje, haciendo de su participación una inversión estratégica en su carrera profesional.

Objetivos

- Dominar técnicas de venta efectivas.
- Potenciar habilidades directivas.
- Gestionar equipos de ventas con éxito.
- Diseñar estrategias de marketing integrales.
- Implementar planes de marketing efectivos.
- Manejar marketing digital y mobile.
- Aplicar coaching en ventas.

Para qué te prepara

El Máster en Marketing Management y Dirección de Ventas te prepara para liderar estrategias de marketing y ventas efectivas en la era digital. Aprenderás técnicas avanzadas para optimizar la organización comercial, gestionar ventas profesionales y equipos de alto rendimiento. Con capacitación en negociación, resolución de conflictos y habilidades directivas, estarás listo para impulsar el posicionamiento web y dominar el marketing mobile y digital. Además, integrarás el coaching comercial para potenciar la gestión de clientes y mejorar los resultados empresariales.

A quién va dirigido

Dirigido a líderes comerciales y expertos en ventas, el Máster en Marketing Management y Dirección de Ventas capacita en técnicas avanzadas de venta, gestión de equipos, y estrategias de marketing digital y mobile. Profundiza en SEO/SEM, negociación, resolución de conflictos y optimización del servicio al cliente. Ideal para quienes buscan dominar el marketing en el punto de venta y elevar su perfil directivo.

Salidas laborales

- Al graduarte del Máster en Marketing Management y Dirección de Ventas, podrás liderar equipos comerciales y estrategias de venta efectivas. Estarás capacitado para transformar planes de marketing digital y tradicional en acciones de alto impacto y resultados. Podrás dirigir la comunicación empresarial online y offline, gestionar conflictos, y potenciar la motivación laboral. El e-commerce y la venta consultiva serán también áreas donde tu expertise brillará, favoreciendo tu proyección como director de marketing, jefe de ventas o consultor estratégico.

Idiomas

Español

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE VENTA

1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL
2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL
3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS
4. PROCESOS DE VENTA
5. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA
6. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
7. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE VENTA
8. INTERNET COMO CANAL DE VENTA
9. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING

1. EJECUCIÓN E IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING.
2. SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING.
3. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA.
4. MARKETING PROMOCIONAL.
5. CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES DIRECTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIGURA DEL DIRECTOR EN LA EMPRESA

1. PROCESO DIRECTIVO
2. LAS FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO DIRECTIVO EMPRESARIAL

1. LA NEGOCIACIÓN
2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
3. LA FIGURA DEL SUJETO NEGOCIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LIDERAZGO DE GRUPOS EN LAS EMPRESAS

1. LAS RELACIONES GRUPALES
2. LA DINÁMICA DE GRUPOS
3. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN
4. DIRECCIÓN DE REUNIONES, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN
5. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS (I)
6. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO
7. . COACHING Y LIDERAZGO DE EMPRESA
8. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

1. PREVENIR, AFRONTAR Y RESOLVER CONFLICTOS
2. ESTRÉS LABORAL. CONSECUENCIAS Y MANEJO

3. MOTIVACIÓN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN Y SU IMPORTANCIA EN LA EMPRESA

1. LA COMUNICACIÓN
2. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA
3. COMUNICACIÓN NO VERBAL
4. RELACIONES INTERPERSONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.
2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES
3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS
4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL
5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS
6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING ONLINE Y POSICIONAMIENTO WEB

1. MARKETING ONLINE
2. EL ENTORNO WEB
3. COMERCIO ELECTRÓNICO
4. POSICIONAMIENTO WEB
5. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES (SEO)
6. TÉCNICAS SEO
7. POSICIONAMIENTO PATROCINADO EN BUSCADORES (SEM)
8. KEYWORD HUNTING PARA SEO Y SEM - HERRAMIENTAS
9. MARKETING DE CONTENIDOS (CONTENT MARKETING)
10. BLACK HAT SEO
11. PLAN SOCIAL MEDIA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING MOBILE

1. INTRODUCCIÓN AL MOBILE MARKETING
2. OBJETIVOS Y ANÁLISIS EN MOBILE MARKETING
3. PUBLICIDAD MOBILE y COMPRA PROGRAMÁTICA
4. INTEGRACIÓN DEL MARKETING MOBILE EN LA ESTRATEGIA ON Y OFF
5. ESTRATEGIA MOBILE
6. EL NEGOCIO MOBILE MARKETING Y APPS
7. TELEVISIÓN Y MÓVILES
8. ANALÍTICA MOBILE
9. GEOLOCALIZACIÓN
10. USUARIO MOBILE
11. MOBILE SOCIAL MEDIA
12. M- COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING DIGITAL

1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL
2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA
3. SEM: PERFORMAN MARKETING
4. INBOUND MARKETING
5. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA
6. EMAIL MARKETING
7. E-COMMERCE
8. COPYWRITING

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO COMERCIAL

1. EL COACHING COMERCIAL: LOS EQUIPOS DE VENTA
2. LA VENTA CONSULTIVA Y LA VENTA CON PNL
3. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA
4. MARKETING Y COMUNICACIÓN
5. GESTIÓN DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y GESTIÓN DE QUEJAS
6. EL MERCADO: ESTUDIOS DE MERCADO

¿Quieres saber más sobre Formación Continua?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento te ayudará a identificar la mejor solución formativa para ti o tu empresa. Analizamos tus necesidades, resolvemos dudas y te explicamos cómo transformar la formación en una ventaja real.

Te informamos sobre nuestros programas, la gestión del crédito formativo y las opciones más adecuadas para tu crecimiento profesional.

Solicita información sin compromiso

¡Encuéntranos aquí!

Calle Camino de la Torrecilla, N.º 30, Edificio EDUCA EDTECH, Oficina 34, C.P. 18200 Maracena (Granada)

Horario atención al cliente

Lunes a jueves:
9:00h a 20:00h
Viernes:
de 9:00h a 15:00h

¿Hablamos?

+958 050 240

formacion.continua@inesem.com

www.formacioncontinua.eu

