Máster en Dirección Comercial y Ventas



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 Dirección Comercial y Ventas

DURACIÓN 1500 horas | **MODALIDAD** Online

Titulación

"Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. ""Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."



Descripción

Gracias a la Dirección Comercial las empresas pueden seleccionar los mercados y grupo de clientes más rentables, diseño de campañas de Marketing y selección de los medios de la acción comercial, etc. Gracias al Máster en Dirección Comercial y Ventas aprenderá las técnicas oportunas para desenvolverse de manera profesional en el entorno de la dirección comercial. A lo largo del Máster también aprenderemos a gestionar los equipos de trabajo, conocer las mejores técnicas para negociar los mejores precios y desarrollar los presupuestos del propio departamento comercial, habilidades vitales para cualquier directivo.

Objetivos

- Aprender a realizar correctamente campañas de Marketing y Publicidad.
- Introducir en técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo.
- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de Internet.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
- Utilizar las herramientas adecuadas para el análisis y gestión de la clientela.
- Elaborar presupuestos y planes ajustados a la estrategia del negocio.

Para qué te prepara

El Máster en Dirección Comercial y Ventas prepara a los alumnos para que sean capaces de adquirir el conocimiento suficiente para realizar estudios de mercado, elaborar presupuestos y planes de seguimiento, predecir los cambios que se puedan producir en la demanda, hacer una buena segmentación del mercado y formar un equipo capaz de enfrentarse a los retos del mercado.

A quién va dirigido

Este master en dirección comercial y ventas está dirigido a profesionales de sectores relacionados con el mundo empresarial y en especial con el departamento comercial. Diplomados en Empresariales, Graduados en Dirección y Administración de Empresas, Graduados en Derecho y, en general cualquier persona interesada en emprender una carrera como director comercial.

Salidas laborales

- El Máster en Dirección Comercial y Ventas te permite estar cualificado para poder trabajar en el departamento de marketing de cualquier empresa, siendo capaz de dirigir equipos, desarrollar la investigación de mercados, llevar el marketing de una Pyme o trabajar en una consultoría haciendo estudios de mercado y asesorando a otras empresas sobre qué decisiones deben adoptar.

Carácter oficial

La presente formación no está incluida dentro del ámbito de la formación oficial reglada (Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria, Formación Profesional Oficial FP, Bachillerato, Grado Universitario, Master Oficial Universitario y Doctorado). Se trata por tanto de una formación complementaria y/o de especialización, dirigida a la adquisición de determinadas competencias, habilidades o aptitudes de índole profesional, pudiendo ser baremable como mérito en bolsas de trabajo y/o concursos oposición, siempre dentro del apartado de Formación Complementaria y/o Formación Continua siendo siempre imprescindible la revisión de los requisitos específicos de baremación de las bolsa de trabajo público en concreto a la que deseemos presentarnos.

Idiomas

Español

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD

1. PUBLICIDAD
2. MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICO EN MARKETING Y JEFE DE VENTAS

1. TÉCNICAS DE VENTA
2. MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INSTRUMENTOS Y PLANES DE ACCIÓN COMERCIAL

1. ESTRATEGIAS Y MODELOS EN LAS DECISIONES SOBRE PRODUCTOS
2. LAS DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN
3. LAS DECISIONES SOBRE PRECIOS, TARIFAS E INTERESES
4. DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN
5. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL
6. LA PUBLICIDAD
7. EL EMISOR O EMPRESA ANUNCIANTE
8. TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN. EL CANAL DE COMUNICACIÓN
9. LA PLATAFORMA COMERCIAL
10. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIO ELECTRÓNICO: MODELO DE NEGOCIO ONLINE, PROCESO DE COMPRA Y PAGO, PROMOCIÓN WEB, FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y ENTORNO LEGAL

1. El Comercio Electrónico: Aproximación
2. Planificación para generar ingresos: Modelos de Negocio Online
3. Proceso de Compra en Comercio Electrónico: Fases, cadena de valor y beneficios
4. El intercambio de productos online
5. Internet como canal de comunicación en Comercio Electrónico: Promoción Web
6. Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico
7. Medios de Pago en el Comercio Electrónico
8. Normativa reguladora del Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. EL COMERCIO INTERNACIONAL. PERSPECTIVA ECONÓMICA, POLÍTICA Y JURÍDICA
2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS EN EL TRÁFICO DE MERCANCÍAS
3. FUENTES DE INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS DE BÚSQUEDA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
4. ADMINISTRACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
5. CIRCUNSTANCIAS QUE AFECTAN AL PROCESO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL
6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
7. ORGANIZACIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
8. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON MEDIOS INFORMÁTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

1. INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO
2. GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO
3. EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO
4. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ELABORACIÓN Y CONTROL DE PRESUPUESTOS

1. PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA
2. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO ANUAL
3. ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
4. CONTROL PRESUPUESTARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD) PARA LOS DEPARTAMENTOS DE MARKETING Y VENTAS

1. REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD) Y LA LEY ORGÁNICA 3/2018, DE 5 DICIEMBRE, DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES Y GARANTÍA DE LOS DERECHOS DIGITALES (LOPDGDD).
2. PRINCIPIOS DE LA PROTECCIÓN DE DATOS
3. LEGITIMACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE LOS DATOS PERSONALES EN EL RGPD Y LA LOPDGDD
4. DERECHOS DE LOS CIUDADANOS EN LA PROTECCIÓN DE SUS DATOS PERSONALES
5. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL: MEDIDAS DE CUMPLIMIENTO EN EL RGPD Y LA LOPDGDD
6. LA RESPONSABILIDAD PROACTIVA
7. PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE PROTECCIÓN DE DATOS Y SEGURIDAD EN UNA ORGANIZACIÓN
8. TRATAMIENTO DE DATOS EN EL DEPARTAMENTO MARKETING Y VENTAS

¿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

