

Programa de Especialización en

# **DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS**

# OBJETIVOS

El **Programa de Especialización en Dirección de Marketing y Ventas** está concebido para alcanzar dos objetivos esenciales:

- 1** La adquisición de una visión global del área de Marketing y Ventas dentro de una organización, así como de las habilidades necesarias para la toma de decisiones y el establecimiento de estrategias de marketing y ventas adecuadas.
- 2** El dominio de técnicas y herramientas específicas para la gestión de las áreas de Marketing y Ventas, incorporando metodologías que permitirán el desarrollo de capacidades para la dirección y coordinación de equipos de trabajo.

## Aprenderás a:



Identificar e implementar la contribución del marketing a la definición del modelo de negocio de una empresa y todas las variables a tener en cuenta para hacer buen marketing.



Definir una estrategia de marketing, para poder contar con un plan de acción orientado a resultados. Vender más y mejor, situando al cliente en el eje de cada toma de decisiones.



Utilizar los modelos de planificación comercial basados en las nuevas tendencias de la era digital, así como mejorar los procesos de marketing a través de la innovación y la creatividad.



Desarrollar habilidades transversales como la capacidad de trabajar en equipo, la comunicación interpersonal, la gestión del tiempo, el liderazgo o la resolución de problemas.

## DIRIGIDO A...

### Organizaciones

Compañías y empresas que busquen mejorar las competencias de sus empleados en las áreas de Marketing y Ventas.

### Profesionales

De cualquier ámbito y jerarquía en la empresa interesados en mejorar su formación y orientación a resultados.

### Especialistas

Que desempeñen su actividad profesional en las áreas Marketing y Ventas y que quieran conocer las últimas tendencias, modelos de actuación y herramientas para mejorar su productividad.

# PROGRAMA

1

## ***Estrategia de Marketing***

Un recorrido por el concepto de marketing desde una perspectiva actual. Desde las bases a tener en cuenta para la definición del Plan anual de Marketing a un análisis de cómo han variado las claves del marketing mix (producto, precio, distribución y promoción) y cómo el responsable de marketing debe adaptarse a una era en la que el cliente se sitúa en el centro de la estrategia de la empresa.

2

## ***Marketing y Comunicación Comercial***

Acercamiento a las claves para convertir la estrategia de comunicación de la empresa en una herramienta clave para la consecución de los objetivos de marketing y ventas de la empresa. Una oportunidad para abordar las premisas de la comunicación tradicional y actualizar los conceptos que nos permiten entender cómo funciona el complejo mundo de la comunicación online efectiva y orientada a resultados.

3

## ***Innovación y Marketing***

La creatividad ya es considerada una de las habilidades transversales más valoradas en el mundo profesional. El pensamiento lateral y la capacidad para resolver problemas complejos se han convertido en uno de los criterios para distinguir a los buenos trabajadores de los mejores profesionales. En este módulo se comprobará como el Design Thinking y la innovación permiten crear valor para la empresa desde los departamentos de marketing y ventas.

4

## ***Dirección Comercial***

La Dirección de ventas implica una serie de competencias como la capacidad de trabajar en equipo, la de una correcta planificación y gestión del tiempo o el liderazgo. Todas ellas se pueden entrenar y para sacarles el mayor partido debemos conocer las herramientas que permiten sacar el mayor rendimiento de la cartera de clientes. Habilidades, herramientas y premisas para una correcta planificación estratégica son los ingredientes principales de un módulo enfocado a crear auténticos líderes de un departamento clave en el devenir de la empresa.

5

## ***Negociación Comercial***

La negociación es un arte que requiere de un constante entrenamiento. Conocer los estilos sociales, saber crear el mejor contexto posible para llevar a cabo una negociación, o aprender a empatizar con la otra parte son aspectos a tener en cuenta incluso antes de conocer las imprescindibles estrategias y técnicas de negociación que permiten llegar a la última y más deseada fase del proceso: el cierre de la venta.

6

## ***Casos de Éxito***

Sesiones de acercamiento a las mejores experiencias comerciales presentadas por sus propios protagonistas. Una oportunidad única para debatir e interiorizar las cuestiones de vital importancia con responsables de marketing y ventas en empresas de relevancia.

# METODOLOGÍA

La metodología formativa utilizada por **IFFE Management School** está orientada al aprendizaje activo, en consecuencia:

- \* Tendrás acceso a la mejor información y conocimientos, tanto en las sesiones presenciales como en los repositorios de notas técnicas, webinars, bibliografía y foros del Campus Virtual de IFFE Business School.
- \* Desarrollarás tus habilidades profesionales, ya que aprenderás haciendo ("learning by doing"), a través de la realización y revisión de casos y ejercicios.
- \* Interiorizarás y desarrollarás los conocimientos y capacidades tratados, a través de la interacción y el debate.
- \* Conocerás experiencias de éxito con profesionales de primer nivel, en el ámbito de Marketing y Ventas.

## FOMACIÓN PRESENCIAL Y ONLINE

El Programa de Especialización en Dirección de Marketing y Ventas de IFFE Business School se desarrolla en sesiones presenciales y online (90 horas presenciales, más sesiones online).

Las clases presenciales tienen lugar los viernes de 16:00 a 21:00 y los sábados de 9:00 a 14:00, en el Campus IFFE A Coruña (Oleiros). La formación presencial se complementa con seminarios temáticos los jueves por la tarde de 18:30 a 21:00.

Los alumnos cuentan con acceso al Campus Virtual de IFFE.

En esta plataforma digital, está diseñada tanto para consultar la documentación de las sesiones presenciales, u otra complementaria o de apoyo, como para llevar a cabo los webinars o seminarios online, que completan la formación.



### ¿Cuándo?

Septiembre, octubre y noviembre.  
Formato Executive (viernes tarde y sábados mañana). 120 horas de dedicación.



### ¿Dónde?

En Campus IFFE  
San Pedro de Nós - Oleiros



### Precio

El precio general es de 850€.  
Miembros de Comunidad IFFE, 650€.



### Inscripción

981 654 772    info@iffe.es  
[www.iffe.es](http://www.iffe.es)

# ENTORNO EMPRESARIAL

## Cuadro Docente

En **IFFE Business School** ponemos a tu disposición el mejor cuadro docente. Profesionales comprometidos con tu progreso y dispuestos a transmitir sus conocimientos y toda su experiencia en el mundo empresarial.

Entusiastas de un método práctico y que estimule la participación, cuentan con una dilatada trayectoria profesional y docente que podrás compartir a fondo.

## Comunidad IFFE

Dispondrás de un punto de encuentro para compartir información, establecer relaciones, conseguir sinergias profesionales entre el alumnado, los docentes y las entidades colaboradoras.

Además, podrás acceder a un conjunto de beneficios y servicios, no solamente durante el desarrollo del Programa, sino más allá de su finalización.



## IFFE en datos anuales



**+450**

Oportunidades profesionales exclusivas



**+200**

Docentes profesionales expertos en su campo



**8.69**/10

Nivel de satisfacción de nuestros alumnos



**+1** Millón

de euros en ayudas al estudio



**+100**

Alumnos nuevos cada año

#dIFFErenciate

## Campus IFFE

Pazo das Cadeas, N-VI, Km 586  
San Pedro de Nós, 15176 - Oleiros  
A Coruña - Galicia - España

T ▲ +34 981 654 772

M ▲ admision@iffe.es

W ▲ www.iffe.es



+ info



**SOMOS LÍDERES, FORMAMOS LÍDERES**