



MÁSTER EN

FORMACIÓN PERMANENTE EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

FORMACIÓN ONLINE
www.ceiforestudios.com

¿POR QUÉ CEIFOR ESTUDIOS?

Somos una empresa dedicada a la enseñanza, con una amplia experiencia en el área de la formación y el aprendizaje continuo, que también elabora material didáctico propio.

Ofrecemos programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.

Nuestro espectro de actuación abarca idiomas, formación para el empleo, formación para el desarrollo, apoyo al estudio y preparación para oposiciones estatales, autonómicas y locales. Además, **preparamos contenidos educativos para empresas**, tanto en papel como en formato interactivo. Nuestro **sistema e-Learning**, basado en las últimas tecnologías, te permitirá aprender sin desplazarte de casa y

con gran flexibilidad horaria para que seas tú quien decida en qué momento del día estudiar. Prestamos **seguimiento personalizado a cada alumno**, de manera que siempre tendrás a disposición un tutor que evaluará tus progresos y te asesorará si deseas profundizar en los contenidos. Todo ello garantizará que adquieras una experiencia de aprendizaje única.

Nuestro equipo humano está compuesto por especialistas que te guiarán en tu formación teórica y práctica, personal informático que trabaja para adaptarse a las últimas tecnologías del mundo de la enseñanza, profesores que guiarán tu aprendizaje en tu día a día y pedagogos que te orientarán hacia tu futuro.

CERTIFICACIONES



- Centro examinador oficial del **Trinity College London** con número de registro 47455
- Centro Colaborador e inscrito de la **Junta de Andalucía** con número de registro 4372 en el Registro de Centros y Entidades Colaboradoras de Formación
- Profesional para el Empleo del **Servicio Andaluz de Empleo de la Consejería de Empleo** con número de Centro 44106 dentro de dicho Registro
- Agencia de colocación autorización nº 9900000601.

MÁSTER

Centro responsable: UTAMED (Formación Permanente)

Objetivos:

- Desarrollar competencias

El comportamiento del consumidor y el actual escenario socioeconómico requieren de profesionales capaces de ejecutar las actividades relacionadas con todos los ámbitos de la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. Además, es crucial el establecimiento de relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

- Integrar y Capacitar

Los egresados de este programa adquieren un sólido conjunto de conocimientos, competencias y destrezas que les permiten dirigir departamentos comerciales y de marketing, liderar equipos, diseñar e implementar estrategias comerciales y de marketing efectivas, y tomar decisiones basadas en datos para optimizar el rendimiento empresarial. Además, están preparados para abordar desafíos de marketing en línea, fomentar la fidelización de clientes y aplicar enfoques sostenibles en sus estrategias comerciales..

DIRIGIDO A

Titulados superiores que estén o deseen estar en contacto con el mundo de la gestión preventiva y postventa, así como a profesionales de otras áreas que quieran profundizar en el aprendizaje de este apasionante mundo o desarrollar sus carreras profesionales en este ámbito.

FICHA TÉCNICA



CRÉDITOS
60 ECTS



MODALIDAD
PRÁCTICO / ONLINE



INICIO DE CLASES
A ELEGIR



TUTORÍAS
PERSONALIZADAS



CURSO INICIAL
ONLINE



REQUISITO
MÁS DE 18 AÑOS

REQUISITO

- Titulación de grado
- Experiencia profesional acreditada (mínimo 3 años de experiencia en puestos con competencias mínimas de Grado o equivalente). Los alumnos que accedan al máster mediante esta vía verán reconocidos los créditos de prácticas profesionales obligatorias.



METODOLOGÍA



100% Online

Podrás estudiar desde cualquier lugar del mundo



100% Formación

E-learning se realiza con las últimas tecnologías.



100% Acompañado

Contarás con tus tutores todos los días de la semana



100% Práctico

Evaluación continua al finalizar cada asignatura



100% Didáctico

Se actualizan constantemente para una mejor experiencia



100% Flexible

Estudia a tu ritmo con programas formativos de alta calidad.

COMPETENCIAS



1 Competencias generales

Comunicación efectiva, liderazgo y trabajo colaborativo; pensamiento crítico; aprendizaje autónomo.



2 Competencias específicas

Diseño de discursos y presentaciones, técnicas de oratoria y control escénico, argumentación y retórica aplicada, comunicación en crisis y portavocía, comunicación intercultural e inclusiva, voz, dicción y prosodia, evaluación del impacto comunicativo (KPI).



3 Competencias transversales

Ética, responsabilidad social, uso crítico de IA generativa y multimedia.

PLAN DE ESTUDIOS

Módulo 1 Organización de procesos de venta

Módulo 2 Técnicas de venta

Módulo 3 Venta Online

Módulo 4 Fundamentos del Marketing

Módulo 5 Empresa e iniciativa empresarial

Módulo 6 Community Manager

Módulo 7 Prácticas curriculares

Módulo 8 Trabajo final de máster

Módulo 1

ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

- Organización del entorno comercial
- Gestión de la venta profesional
- Documentación propia de la venta de productos y servicios
- Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Módulo 2

TÉCNICAS DE VENTA

- Procesos de venta
- Aplicación de técnicas de venta
- Seguimiento y fidelización de clientes
- Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

Módulo 3

VENTA ONLINE

- Internet como canal de venta
- Diseño comercial de páginas web

Módulo 4

FUNDAMENTOS DEL MARKETING

- Introducción al Márketing
- Márketing enfocado a las Pymes
- El producto y la marca en la estrategia comercial
- El consumidor y el mercado
- Plan de Márketing
- El precio, estrategias comerciales
- La distribución en el márketing
- Investigación de mercados
- La franquicia
- Fidelización de los clientes
- El telemárketing
- El márketing ecológico

Módulo 5

EMPRESA E INICIATIVA EMPRESARIAL

- La iniciativa emprendedora
- La empresa y su entorno
- Mercado y plan de marketing
- Tipos de empresas
- La creación de una empresa
- Trámites para la creación de una empresa
- La contabilidad y el análisis contable
- La gestión de la empresa

Módulo 6

COMMUNITY MANAGER

- Las nuevas tecnologías y la comunicación
- Posicionamiento
- El trabajo de un community manager
- Los blogs
- Redes sociales: Facebook
- Redes sociales: Twitter
- Creación de canales en vídeo
- Otras redes sociales
- Opciones de Google
- Inserción de vínculos y noticias en sitios especializados

Módulo 7

PRÁCTICAS CURRICULARES

Módulo 8

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

PARA MÁS INFORMACIÓN



www.ceiforestudios.com



Sellos Representativos

