

# Máster Profesional

MBA en Dirección Comercial y Marketing  
(CRO, Chief Revenue Officer)



## Máster Profesional

### MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500

Acceso web: [www.tech-fp.com/comercio-marketing/master-profesional/master-profesional-mba-direccion-comercial-marketing-cro-chief-revenue-officer](http://www.tech-fp.com/comercio-marketing/master-profesional/master-profesional-mba-direccion-comercial-marketing-cro-chief-revenue-officer)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Requisitos de acceso

---

*pág. 6*

03

Salidas profesionales

---

*pág. 8*

04

¿Qué seré capaz de hacer  
al finalizar el Máster  
Profesional?

---

*pág. 10*

05

Dirección del curso

---

*pág. 12*

06

Plan de formación

---

*pág. 14*

07

Metodología

---

*pág. 18*

08

Titulación

---

*pág. 22*

# 01

## Presentación

Los responsables de la dirección comercial y el marketing juegan un papel crucial en la búsqueda de la optimización de la actividad empresarial. Estos profesionales son los responsables de alcanzar un buen posicionamiento y un éxito en las ventas de sus productos. Por tanto, las compañías optan por elegir personal altamente cualificado para encargarse de estas labores. Debido a ello, TECH ha creado una titulación que te permitirá formar parte de estas empresas gracias a la adquisición de novedosos conocimientos y técnicas de mercadotecnia y gestión comercial. En este programa ahondarás en la aplicación del *Big Data* en la investigación del mercado o en los métodos más actuales de organización de la red de ventas. Además, su metodología de aprendizaje 100% online potenciará tus competencias de una forma cómoda y flexible, a través de numerosos recursos multimedia como estudios de caso o resúmenes interactivos.

“

*Gracias a esta titulación, conocerás cómo aplicar el big data en tus novedosas técnicas de investigación del mercado y comportamiento del cliente”*





Alcanzar un buen posicionamiento e imagen de marca no es una tarea sencilla. Del mismo modo, mayor complejidad supone lograr que un producto o servicio alcance ventas millonarias. Por este motivo, las empresas eligen profesionales en la dirección comercial y el marketing que apliquen los conocimientos más novedosos, basados en las necesidades de los clientes.

Para potenciar tus habilidades y permitir tu acceso a este sector, TECH ha puesto en marcha el MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer). A lo largo de esta titulación asimilarás las mejores estrategias de marketing management y operativo o las técnicas más eficientes en coaching para el equipo de trabajo de red de ventas. Además, incrementarás tus habilidades en investigación de mercados internacionales y en *customer relationship management*.

El programa académico posee una modalidad 100% en línea, algo que te concederá la libertad de estudiar en cualquier momento y cualquier lugar, sin depender de horarios herméticos. Además, durante el itinerario académico dispondrás de materiales didácticos caracterizados por la polivalencia, ya que están presentes en formatos como el vídeo o los resúmenes interactivos.

“

*El MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) te permitirá aumentar tus capacidades de investigación de mercados internacionales”*

# 02

## Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.

“

*TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa”*



Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

01

Podrás matricularte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas

02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico

03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas

04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo

05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online

06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional

# 03

## Salidas profesionales

El desarrollo tecnológico es uno de los principales causantes del desarrollo de la gestión comercial y la mercadotecnia. Así, internet ha dado lugar a novedosas técnicas de marketing, como aquellas que se aplican en base a una optimización del SEO. Por ello, las empresas demandan profesionales capaces de dar respuesta a los nuevos retos del sector. Ante esta situación, TECH ha diseñado esta titulación que te facilitará la incursión en el mercado laboral.

“

*Este programa te brindará la oportunidad de ocupar un cargo como director comercial o director de marketing en prestigiosas empresas del IBEX 35”*







Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Asistente de directivos de marketing
- ♦ Técnico de marketing
- ♦ Ayudante de jefe de ventas
- ♦ Técnico en publicidad
- ♦ Auxiliar de medios en empresas de publicidad
- ♦ Representante comercial
- ♦ Vendedor en puntos de comercio
- ♦ Teleoperador/televendedor
- ♦ Técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros
- ♦ Diseñador de espacios comerciales



# 04

## ¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Máster Profesional?

Una vez finalizado este Máster Profesional, quedarás completamente habilitado para poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en relación a la dirección comercial y el marketing. Así, emplearás los medios digitales para dar a conocer tu propia empresa, su actividad y los productos que comercializa. De igual modo, estas estrategias te permitirán aumentar tus ventas.

01

Integrar la visión y los objetivos generales de la empresa con las políticas y las estrategias de marketing, adaptando la empresa a las necesidades del mercado y del cliente

02

Implementar los métodos de investigación de mercado más adecuados, así como analizar las diferentes fuentes de datos, para aplicar políticas y estrategias comerciales en la empresa

03

Identificar oportunidades, amenazas y cambios en el entorno competitivo y actuar ágilmente frente a estos cambios en el mercado, en los canales y en la competencia

04

Definir, ejecutar y liderar una estrategia de marketing de éxito, dominando las herramientas del proceso de marketing y usándolas en beneficio de la empresa





05

Crear estrategias focalizadas en el cliente que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

06

Desarrollar las habilidades directivas que permitan crear y dirigir equipos de venta que generen valor añadido a la organización

07

Realizar investigaciones de mercado para entender los cambios en el mismo y los comportamientos de compra que pueden definir la estrategia de marketing

08

Llevar a cabo estrategias de marketing orientadas a la comercialización de los productos y fidelización de los clientes

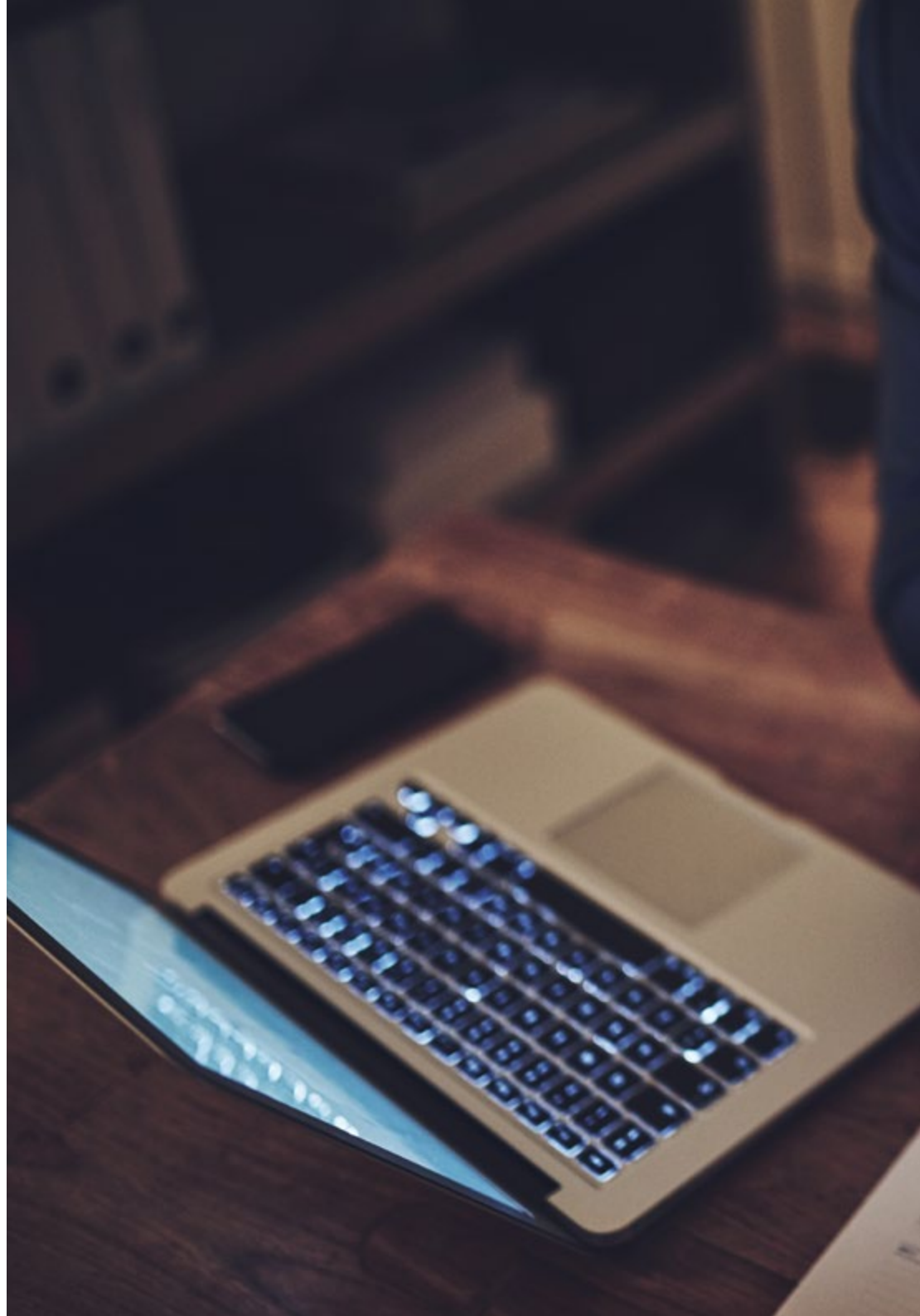
# 05

## Dirección del curso

En su apuesta por preservar la excelencia académica del programa, el cuadro docente encargado de su impartición está compuesto por especialistas que cuentan con una amplia experiencia en el sector. Estos profesionales han ejercido en la consultoría de marketing y estrategia, entre otras cosas. Además, los materiales didácticos que estudiarás a lo largo del itinerario académico están elaborados propiamente por estos expertos, por lo que queda garantizada la completa aplicabilidad de los contenidos en el ámbito laboral.

“

*Este programa es impartido por expertos que ejercen en activo en el sector, que se encargarán de brindarte los conocimientos con mayor aplicabilidad laboral”*



## Dirección del curso

### D. López, Adolfo

- ◆ Economista experto en Marketing
- ◆ Consultoría de Estrategia, Marketing y Estudios de Mercado
- ◆ Expresidente del Club de Marketing en Valencia
- ◆ Formador universitario en programas de pregrado, posgrado y Escuelas de Negocio Economista
- ◆ Máster en Marketing
- ◆ Miembro de la junta directiva de la Asociación Iberoamericana de Neurociencias para la Comunicación y la Empresa

“

*Además de sus contenidos actualizados y de su metodología flexible y 100% online, esta titulación está impartida por expertos de gran prestigio en esta área profesional”*

# 06

## Plan de formación

Esta titulación posee un plan de formación integrado por 11 módulos con los que ahondarás en la totalidad de los elementos que se deben tener en cuenta a la hora de realizar estrategias de dirección comercial y marketing. Entre otros, conocerás cómo aplicar las últimas técnicas de marketing digital orientadas al e-Commerce. Todos los materiales didácticos de los que dispones en el itinerario académico están presentes en múltiples soportes como el vídeo o las lecturas complementarias.

“

*Gracias a la metodología  
100% online, contarás con  
la oportunidad de potenciar  
tus habilidades donde,  
como y cuando quieras”*



## Módulo 1. Management y liderazgo

- 1.1. General *management*
- 1.2. Dirección estratégica
- 1.3. Estrategia competitiva
- 1.4. Estrategia corporativa
- 1.5. Planificación y estrategia
- 1.6. Gestión del talento
- 1.7. Desarrollo directivo y liderazgo
- 1.8. Gestión del cambio

## Módulo 2. Logística y gestión económica

- 2.1. Diagnóstico financiero
- 2.2. Análisis económico de decisiones
- 2.3. Valoración de inversiones y *portfolio management*
- 2.4. Dirección de logística de compras
- 2.5. *Supply Chain Management*
- 2.6. Procesos logísticos
- 2.7. Logística y clientes
- 2.8. Logística internacional

## Módulo 3. Investigación de mercados

- 3.1. Fundamentos de marketing
- 3.2. Marketing: de la idea al mercado
- 3.3. Nuevo entorno competitivo
- 3.4. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas
- 3.5. Métodos y técnicas de investigación cualitativas
- 3.6. Segmentación de mercados
- 3.7. Tipos de comportamiento de compra
- 3.8. Sistemas de información de marketing
- 3.9. Gestión de proyectos de investigación
- 3.10. Marketing *intelligence*

## Módulo 4. Dirección comercial

- 4.1. Negociación comercial
- 4.2. Fundamentos de la dirección comercial
- 4.3. Toma de decisiones en gestión comercial
- 4.4. Dirección y gestión de la red de ventas
- 4.5. Implementación de la función comercial
- 4.6. *Key account management*
- 4.7. Previsión comercial
- 4.8. Gestión financiera y presupuestaria

## Módulo 5. Estructura y organización comercial

- 5.1. Organización comercial
- 5.2. Organización de la red de ventas
- 5.3. Customer success, más que servicio
- 5.4. Estrategia de ventas
- 5.5. *Go-to-market strategy*
- 5.6. Planificación de la campaña de ventas
- 5.7. Organización de la cartera de clientes
- 5.8. Preparación de las zonas comerciales
- 5.9. Control de la actividad comercial
- 5.10. Organización del servicio postventa

## Módulo 6. Formación y coaching de la red de ventas

- 6.1. Selección del equipo de ventas
- 6.2. Formación de vendedores de alto nivel
- 6.3. Coaching personal e inteligencia emocional
- 6.4. Motivación y remuneración de redes de venta
- 6.5. Psicología y técnicas de venta
- 6.6. Desarrollo del proceso de venta
- 6.7. Preparación de la visita comercial
- 6.8. Realización de la visita comercial
- 6.9. Negociación y cierre de la venta
- 6.10. El proceso de fidelización

## Módulo 7. Strategy in marketing management y marketing operativo

- 7.1. Marketing *management*
- 7.2. Función del marketing estratégico
- 7.3. Dimensiones de la estrategia del marketing
- 7.4. Estrategias de desarrollo de nuevos productos
- 7.5. Marketing mix
- 7.6. Gestión de productos
- 7.7. Principios de precios
- 7.8. Gestión de canales de distribución
- 7.9. Canales de promoción y ventas
- 7.10. *Branding*
- 7.11. Gestión de grupos de marketing
- 7.12. Comunicación y marketing

## Módulo 8. International marketing

- 8.1. La investigación de mercados internacionales
- 8.2. Segmentación internacional
- 8.3. Posicionamiento internacional
- 8.4. Estrategias de producto en mercados internacionales
- 8.5. Precios y exportación
- 8.6. Calidad en marketing internacional
- 8.7. Promoción a nivel internacional
- 8.8. Distribución a través de canales internacionales





## Módulo 9. Digital marketing

- 9.1. Marketing digital
- 9.2. Gestión de comunidades virtuales: *community management*
- 9.3. *E-Commerce*
- 9.4. *Performance marketing*
- 9.5. *Web analytics* y social media intelligence
- 9.6. *Search Engine Marketing (SEM)*
- 9.7. *Search Engine Optimization (SEO)*

## Módulo 10. *Customer relationship management*

- 10.1. Conociendo al mercado y al consumidor
- 10.2. CRM y marketing relacional
- 10.3. Database marketing y customer relationship management
- 10.4. Psicología y comportamiento del consumidor
- 10.5. Áreas del CRM management
- 10.6. Marketing consumer centric
- 10.7. Técnicas de CRM management
- 10.8. Ventajas y peligros de implementar CRM

## Módulo 11. Marketing 1 to 1

- 11.1. Inteligencia emocional en la empresa
- 11.2. Capital relacional: *coworking*
- 11.3. Liderazgo y gestión de equipos
- 11.4. Selección de clientes objetivo (CRM)
- 11.5. Gestión de cuentas clave
- 11.6. El proceso de fidelización

# 07

## Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

*TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



#### Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



#### Prácticas de habilidades y competencias

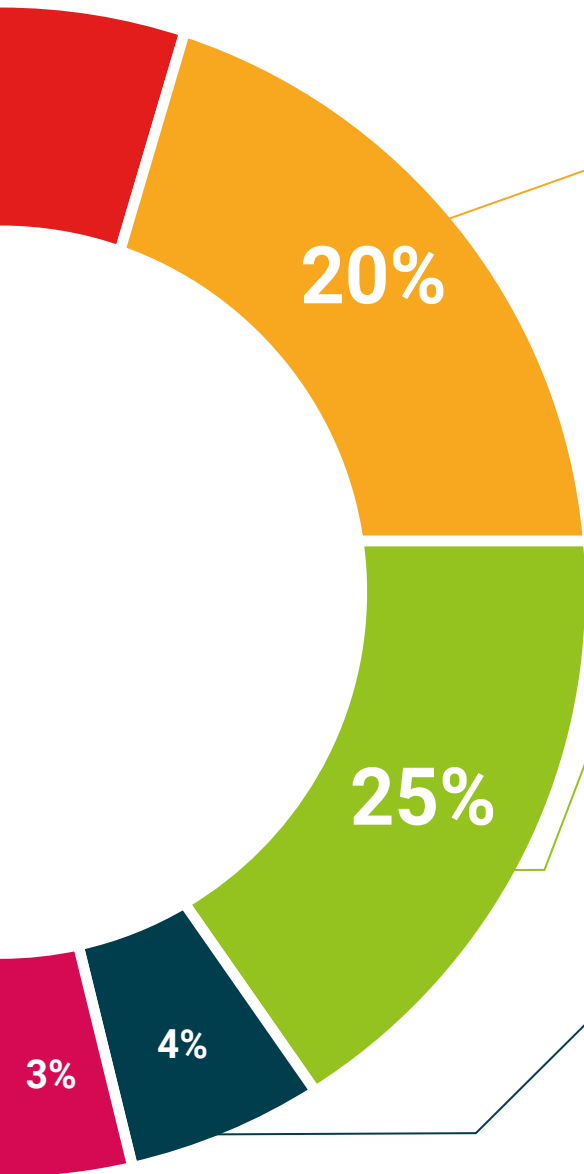
Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





### **Case Studies**

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



### **Resúmenes interactivos**

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



### **Testing & Retesting**

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



# 08

## Titulación

El Máster Profesional MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer) garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Máster Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Máster Profesional MBA en Dirección Comercial y Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)**

Modalidad: **Online**

Horas: **1.500**





## Máster Profesional

MBA en Dirección Comercial  
y Marketing (CRO, Chief  
Revenue Officer)

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500

# Máster Profesional

MBA en Dirección Comercial y Marketing  
(CRO, Chief Revenue Officer)

