

Máster Profesional

MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo





Máster Profesional MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500

Acceso web: www.tech-fp.com/textil-confeccion-piel/master-profesional/master-profesional-direccion-ventas-moda-lujo

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Salidas profesionales

pág. 6

03

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

pág. 8

04

Dirección de curso

pág. 12

05

Plan de formación

pág. 22

06

Metodología

pág. 22

07

Titulación

pág. 26

01

Presentación

La moda es uno de los motores económicos más importantes del mundo, es un sector que mueve miles de millones de euros cada año. Considerando una parte de este sector con los artículos de lujo personales, que se estima puedan alcanzar unos 380.000 millones de euros en 2025, con un crecimiento anual de hasta un 8%. Esto lo demuestran estudios, que comprueban que el sector de la moda y el lujo es uno de los que más evoluciona por los cambios de consumo de las actuales generaciones Z e Y que se espera representen el 70% de las ventas para los próximos años. Es por ello, que el profesional dedicado a las ventas en este sector, debe comprender a profundidad los nuevos canales de comunicación disponibles y las estrategias más innovadoras, para expandir sus productos y alcanzar los objetivos planteados. Es allí, donde la capacitación profesional es clave, sin conocimientos no hay evolución y este programa te ofrece todas las novedades en cuanto a Dirección de Ventas de Moda y Lujo para que eleves tus cifras en el mercado. Todo lo aprenderás 100% online y de la mano de expertos docentes que te guiarán, hasta alcanzar la titulación en 12 meses.

“

Una oportunidad única de capacitación, con un contenido que te ofrece todo lo que necesitas para triunfar en el mundo de las ventas del sector moda y lujo. No la dejes pasar”





Un sector exclusivo con un tipo de consumidores específico, con grandes firmas reconocidas que se mantienen en búsqueda de nuevos escenarios donde mostrarse, representan una posibilidad de crecimiento que se muestra cada año con las cifras de miles de millones de euros en ventas. Por ello, destacar en este sector como profesional de la dirección de las ventas requiere de conocimiento, innovación y estrategia, es allí, donde este Máster Profesional te ayudará.

Un programa que te permitirá conocer más sobre la transformación digital, el comercio electrónico y las nuevas tecnologías, pero sin olvidar el punto de venta físico, el *storytelling*, y el entendimiento de la moda como industria y como fenómeno social, haciendo hincapié en el mundo de las tendencias y la sostenibilidad. Sin duda, un completísimo programa que te guiará por las sendas del éxito en un mundo globalizado y competitivo.

Con 10 módulos de contenido exclusivo para tu capacitación de modo 100% online, donde ahondarás en los aspectos que te harán crecer en la dirección de ventas. Tus estrategias serán únicas y a lo largo de este recorrido académico podrás ir aplicando lo aprendido, por la metodología de la autoevaluación, con casos prácticos ejemplarizantes de la metodología *Relearning*, así avanzarás de forma progresiva y natural hacia tu objetivo.

“ Se estima que los consumidores del sector de moda y lujo alcanzarán los 500 millones en 2030, tus clientes están allí y con este programa dominarás las mejores estrategias los más altos ratios de ventas”

02

Salidas profesionales

El sector de moda y lujo tiene un incremento importante año tras año que debes aprovechar como profesional, todo ejecutivo entiende que los negocios se tratan de rentabilidad y la idea de este programa es que domines todos los fundamentos y novedades en cuanto a las tecnologías y nuevos canales de ventas que te ayudarán a impulsar las ventas a niveles imparables y destacar en la Dirección de este exclusivo mercado.



El MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo te ofrece una vía para mejorar la estrategia de negocio o crear caminos entre lo físico y lo digital incorporándote al posicionamiento omnicanal'



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

- ♦ Asistente de dirección en empresas de Moda y Lujo
- ♦ Auxiliar administrativo en departamento de finanzas de compañías de Moda
- ♦ Técnico de logística y almacenamiento en fábricas de Moda
- ♦ Diseñador técnico de calzado y de artículos de marroquinería
- ♦ Controlador de producción en fábricas de Moda
- ♦ Modelista-patronista de prendas de vestir
- ♦ Confeccionista industrial
- ♦ Comercial en tiendas de Moda, Belleza y Lujo



03

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

Cuando completes este Máster Profesional contarás con las habilidades y competencias necesarias para desarrollar tu negocio o dirigir estrategias favorables que lleven al éxito dentro del sector de la moda y el lujo. Empleando técnicas novedosas, teniendo en cuenta todos los aspectos, características y tecnologías necesarias en el entorno laboral actual.

01

Ser capaz de diseñar e implementar una estrategia omnicanal en una marca de fashion-retail

02

Saber realizar un análisis correcto del sector fashion-retail, el modelo de negocio de la empresa y las nuevas tendencias de consumo que nos facilite la toma de decisiones

03

Saber usar los datos para crear una oferta y experiencia personalizada para los clientes

04

Conocer más acerca del comercio electrónico omnicanal y todas las estrategias digitales





05

Hacer que todo gire en torno a los clientes y las personas, crear lealtad hacia la marca y generar más ventas

06

Conocer las *fashion* tools necesarias para la gestión omnicanal de una empresa de moda y su aplicación con ejemplos de casos reales

07

Conocer el concepto de moda, sus orígenes y sus antecedentes históricos con el fin de poder sintetizar y explicar los debates clave en el estudio analítico y reflexivo sobre las primeras teorías de moda, la sociedad de consumo y la producción cultural y su evolución

08

Conocer el branding, su evolución y aplicación en el mundo del lujo actual

09

Aprender cómo se establece Instagram como plataforma para este tipo de comunicación

10

Conocer el concepto de *visual merchandising* desde el ámbito de la moda, que permite apreciar la complejidad que presenta y la disparidad de aproximaciones al término que existen

11

Adquirir las capacidades necesarias para desarrollar e implantar acciones comerciales en el punto de venta, mejorar las habilidades profesionales, así como las capacidades técnicas y teóricas en la venta visual

12

Entender y manejar los principios del posicionamiento web y del marketing en buscadores. Desarrollar habilidades para la realización de campañas publicitarias en Internet

13

Aprender a usar las métricas y las herramientas de análisis más importantes del marketing online





¿Qué seré capaz de hacer al finalizar | 11 tech. el Máster Profesional?

14

Conocer el entorno y los nuevos consumidores de la industria *fashion-retail*, para poder comprender sus necesidades y detectar nuevas oportunidades en el mercado

15

Entender el concepto de omnicanalidad y el efecto que tiene tanto en los clientes como en la cadena de valor de una empresa de moda

16

Aprender el por qué la sociedad, a través de los cambios sociales y culturales modifica su consumo de moda, demandando a la industria textil una forma diferente de hacer las cosas

17

Profundizar en las diferentes tipologías de *e-commerce*, plataformas más utilizadas y principales características según marca o producto

18

Predecir las tendencias de moda mediante la identificación de patrones de conducta, la construcción de secuencias de hechos y su traducción a un esquema de representación

04

Dirección del curso

Docentes con larga trayectoria en el mundo del diseño de moda, retail, comunicación y marketing de moda son los encargados de dirigir e impartir este Máster Profesional 100% online. Han seleccionado un material de lujo, para tu aprendizaje y te mostrarán los casos más resaltantes y ejemplarizantes, para que puedas comprender el tema de estudio. Su perfil activo laboralmente en puestos laborales de trayectoria, imprime actualidad e innovación en cada uno de los aspectos tratados. Es así como podrás crear tu propio bagaje profesional para desenvolverte con éxito en el área

“

Destacados profesionales en el mundo de las ventas, comunicación y marketing de la moda y el lujo te guiarán en este recorrido intelectual y práctico”





Dirección del curso

Dña. Bravo Durán, Sandra

- ♦ CEO de UX en Myme
- ♦ CEO y fundadora de Ch2 Abroad & Events
- ♦ Socióloga del Observatorio Turístico de Salamanca
- ♦ Consultora digital en Everis
- ♦ Investigadora en Runroom
- ♦ Profesora del Máster en Dirección de Marketing de Moda y Lujo y del Máster Luxury Business Brand Management en MSMK – Madrid School of Marketing
- ♦ Doctorado en Creatividad Aplicada por la Universidad de Navarra
- ♦ Grado en Sociología por la Universidad de Salamanca
- ♦ Licenciatura en Economía por la Universidad de Salamanca
- ♦ Máster Ejecutivo en Dirección de Empresas de Moda por la Universidad de Navarra

Cuadro docente

Dña. Delgado, María

- ♦ Especialista en Dirección de Ventas en Moda
- ♦ Retail Product Manager en Mayoral
- ♦ Sales Assistant en el Grupo Cortefiel
- ♦ Sales Assistant en Mango
- ♦ Sales Assistant en Calzedonia
- ♦ Sales Assistant en Intimissimi
- ♦ Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Málaga
- ♦ Máster en Dirección Estratégica de Proyectos (Project Management) por la Esden Business School
- ♦ MBA en Dirección de Empresas de Moda por la Esden Business School

Dra. Velar, Marga

- ♦ Consultora de comunicación experta en Moda
- ♦ CEO de *Forefashion Lab*
- ♦ Directora de Marketing Corporativo en SGN Group
- ♦ Consultora de Comunicación Corporativa en LLYC
- ♦ Consultor de comunicación y marca *freelance*
- ♦ Responsable de comunicación en Universidad Villanueva
- ♦ Docente en estudios universitarios vinculados al Marketing
- ♦ Doctora en Comunicación por la Universidad Carlos III de Madrid
- ♦ Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ MBA Gestión de Empresas de Moda por ISEM *Fashion Business School*

Dra. Josa, Eugenia

- ♦ Fundadora y Diseñadora en Eugeniota Studio
- ♦ Docente en ESNE, CEDEU y ELLE Education
- ♦ Profesora de ISEM Fashion Business School
- ♦ Docente en el Máster de ISEM Fashion Business School
- ♦ Responsable del Fashion and Creativity Management y Docente de Taller de Diseño IV en el Grado de Diseño de la Universidad de Navarra
- ♦ Doctora en Creatividad Aplicada por la Universidad de Navarra
- ♦ Licenciada en Arquitectura por la Universidad de Navarra
- ♦ Arquitectura Especializada en Paisaje y Medio Ambiente por la Universidad de Navarra
- ♦ Máster de ISEM Fashion Business School

Dra. San Miguel Arregui, Patricia

- ♦ Investigadora experta en Marketing Digital.
- ♦ Fundadora y directora de *Digital Fashion Brands*
- ♦ Investigadora y colaboradora en estudios de Marketing
- ♦ Autora del libro *Influencer Marketing*
- ♦ Autora de publicaciones académicas en revistas de prestigio
- ♦ Ponente habitual en Congresos y Jornadas nacionales e internacionales de Comunicación y Marketing
- ♦ Docente en estudios de grado y postgrado universitario
- ♦ Doctora en Marketing Digital para empresa de Moda por la Universidad de Navarra
- ♦ Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Executive Fashion MBA por ISEM



D. De Rivera, Javier

- ♦ Socio - Rivera Consulting & Support
- ♦ Consultor de Transformación y Alto Rendimiento en Retail Consultor de Transformación
- ♦ Alto Rendimiento en Retail. ActioGlobal
- ♦ Miembro Asociado de Huete&Co
- ♦ Consejero, CEO, director general y financiero, consultor y asesor en empresas como
- ♦ Neck&Neck, Gocco, Textura, Tomblack, Ecoalf, Trucco, Intropia, Saga Furs, Lola Rey, Multiópticas, Silbon
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)
- ♦ MBA en Tributación y Asesoría Fiscal en Esine
- ♦ Programa de consejeros por Deloitte y Spencer Stuart
- ♦ NTL Global Organization Development Certificate
- ♦ Programa de Alta Dirección en internet Business en ISDI
- ♦ Programa de Certificación en Coaching Dialógico y en Coaching de Equipos en la UFV
- ♦ Docente de ISEM Fashion Business School
- ♦ Docente de la Universidad Villanueva
- ♦ Docente de programas para ejecutivos en Esic, IE (España) y Universidad de Piura (Perú)

Dña. Opazo, Laura

- ◆ Directora de Partnerships en The Confidential Lab
- ◆ Escritora de Artículos Lifestyle en el Blog ElTiempo.es
- ◆ Locutora de Sección de Moda en la emisora EsRadio
- ◆ Gestora Editorial de Moda en AMC Networks International Southern Europe
- ◆ Autora del libro Armario Sostenible
- ◆ Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Rey Juan Carlos
- ◆ Especialista en Relaciones Públicas y Venta de tu Propia Marca en la Escuela Superior de Moda de la Universidad de las Artes de Londres
- ◆ MBA de Dirección y Gestión de Empresas en ISEM
- ◆ Curso en Textil y Moda Sostenible impartido por REAS y el Mercado Social de Madrid

Dña. Gárate, Mercedes

- ◆ Director Business Industria en NTTData
- ◆ *Senior Manager* en Everis
- ◆ *Strategy and Business Manager* en Everis
- ◆ Licenciada en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid
- ◆ MBA por la EOI *Business School*
- ◆ Certificada en *Customer Experience* por la Asociación DEC



Dña. García Barriga, María

- ♦ Doctora en Diseño y Datos de Marketing
- ♦ Comunicadora en RTVE
- ♦ Comunicadora en Telemadrid
- ♦ Docente Universitaria
- ♦ Autora de El patrón de la eternidad: creación de una identidad en espiral para la automatización de tendencias de moda
- ♦ Comunicación, Marketing y Campañas Sociales. Patrimonio de las Artes- Marketing Digital
- ♦ Editor en jefe. Chroma Press
- ♦ Ejecutivo de Cuentas de Marketing y Redes Sociales. Servicecom
- ♦ Redactor de contenidos web. Premium Difusión, Diario Siglo XXI y Magazine Of Managers
- ♦ Doctorado, Diseño y Datos de Marketing. Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Licenciado en Ciencias de la Información, Comunicaciones, Marketing y Publicidad. Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Posgrado en Marketing y Comunicación en empresas de Moda y Lujo. Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Certificada en Data Analysis & Creativity con Python en China
- ♦ MBA Fashion Business School, la Escuela de Negocios de Moda de la Universidad de Navarra

D. Sanjosé, Carlos

- ♦ Especialista en Marketing Digital
- ♦ Gerente de Marketing Digital en Designable
- ♦ Jefe de Marketing Digital en MURPH
- ♦ Gerente de Marketing Digital en 25 Gramos
- ♦ Jefe de contenido en Unánime Creativos
- ♦ Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad CEU Cardenal Herrera



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”

05

Plan de formación

Un plan de capacitación único que te ofrece TECH, con su sistema de estudio completamente online, destacado por su dinamismo y versatilidad, gracias a los innumerables recursos multimedia con los que cuenta. A través de la plataforma virtual más segura e intuitiva te conectarás a cualquier hora del día y avanzarás de forma natural y progresiva hacia la meta. Pudiendo elegir desde donde, como y cuando aprender los fundamentos y novedades de la Dirección de Ventas de Moda y Lujo.

“

Un amplio temario que comprende los aspectos más relevantes para desenvolverte con éxito en la dirección de ventas de moda y lujo”



Módulo 1. Sociología de moda y tendencias

- 1.1. Historia y sociología de la moda
- 1.2. Cambio social en el consumo de moda: los efectos de la "neomanía"
- 1.3. Reinención de los negocios de moda y el nuevo consumidor
- 1.4. La cultura de la creatividad y el consumo de lo exclusivo

Módulo 2. Fashion luxury branding & storytelling

- 2.1. El branding y su evolución
- 2.2. El concepto del lujo y su evolución
- 2.3. El nuevo escenario y la aparición de nuevos mercados
- 2.4. Dimensiones de las marcas de lujo
- 2.5. *Storytelling*, branding activo
- 2.6. La construcción de la marca a través de la elaboración del relato
- 2.7. La difusión del relato
- 2.8. Puntos de contacto con la marca
- 2.9. *Transmedia Storytelling*
- 2.10. Instagram, plataforma de *Luxury Storytelling*

Módulo 3. Visual Merchandising y Experience Retail

- 3.1. Introducción a la visual merchandising. Evolución de los espacios comerciales
- 3.2. Las tiendas de moda hasta nuestros días
- 3.3. Análisis arquitectónico de tiendas. Herramientas de diseño de espacios
- 3.4. Diseño de espacios: la tienda del futuro
- 3.5. De la idea de negocio a la experiencia en una tienda

Módulo 4. Marketing digital para marcas de moda

- 4.1. Introducción y vocabulario básico
- 4.2. Modelos de venta online
- 4.3. Tipos de clientes
- 4.4. Pasos claves del *e-commerce* asociados al marketing digital
- 4.5. Social media marketing
- 4.6. E-mail marketing
- 4.7. Mobile marketing
- 4.8. Marketing viral e Influencer marketing
- 4.9. Promoción de ventas y Patrocinios online
- 4.10. Tendencias de futuro

Módulo 5. Fashion consumer insights

- 5.1. La necesidad de conocer al consumidor en el contexto actual
- 5.2. *Estrategia Human y Citizen Centricity*
- 5.3. *Metodología Human Centric*
- 5.4. Recursos y técnicas de investigación

Módulo 6. Omnicanalidad y experiencia de cliente. El retail y la gestión de tiendas de moda

- 6.1. Concepto de omnicanalidad y su efecto sinérgico: la Conveniencia para el Cliente y su cadena de valor
- 6.2. Equipos y personas, capacidades y flujos en el *fashion-retail*
- 6.3. Objetivos e indicadores clave en el *fashion-retail* y la gestión de tiendas de moda
- 6.4. La operativa en *fashion-retail* para superar las expectativas de cliente
- 6.5. Servicios y tecnologías para el *fashion-retail* y su gestión

Módulo 7. Sostenibilidad en la moda

- 7.1. Del consumo y el hiperconsumo al consumo transformador
- 7.2. Cambio de paradigma: de un sistema lineal a uno circular
- 7.3. Nuevos textiles sostenibles y certificaciones textiles
- 7.4. Ecogestión textil
- 7.5. Optimización de la logística
- 7.6. Reciclaje
- 7.7. Nuevos modelos de negocio
- 7.8. La reputación de marca, la RSC y el *Greenwashing*

Módulo 8. Transformación digital e innovación en el sector de la moda

- 8.1. La transformación digital en el sector
- 8.2. La omnicanalidad y su impacto en el sector retail
- 8.3. Ecosistemas *start-up*
- 8.4. Modelos de negocio digitales
- 8.5. Metodologías de innovación

Módulo 9. *Fashion digital strategy*

- 9.1. Tecnología y consumidor: tipologías del público objetivo y segmentación estratégica del consumidor
- 9.2. Análítica previa a la estrategia digital: momento 0 y KPI's estratégicos
- 9.3. *E-commerce*: tipologías y plataformas
- 9.4. Branding: visual y textual a comunicar
- 9.5. Posicionamiento: catálogo idóneo
- 9.6. Plataformas sociales de ads
- 9.7. *Social Selling & Inbound Marketing*
- 9.8. *Marketing Automation: email marketing & bot marketing*
- 9.9. Rol del CRM y Big Data en la estrategia empresarial
- 9.10. ROI & *Metrics*





Módulo 10. Gestión tecnológica y digital en moda y lujo: tools

- 10.1. Introducción al uso tecnológico de la moda
- 10.2. Creación y mantenimiento de la identidad- posicionamiento
- 10.3. *Data Driven*
- 10.4. Simulación de escenarios de innovación-Microsoft Power Bi
- 10.5. Fidelización y mantenimiento de clientes - Salesforce
- 10.6. Segmentación de públicos – gestión de bases de datos SQL
- 10.7. Creatividad a partir del uso de datos-Python

“

Todas las estrategias que necesitas aprender para dirigir el negocio de la moda y el lujo están aquí. Matricúlate ahora y no dejes esperando al éxito”

06

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 emitiesen 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.



07

Titulación

El Máster Profesional en MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo 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 de Ventas de Moda y Lujo**

Modalidad: **Online**

Horas: **1.500**





Máster Profesional
MBA en Dirección de
Ventas de Moda y Lujo

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 meses

Horas: 1.500

Máster Profesional

MBA en Dirección de Ventas de Moda y Lujo