

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial



INSTITUTO SUPERIOR
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE BARCELONA

PRESENTACIÓN



El **Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial** diseñado desde una visión global, sitúa el marketing en el entorno actual y transversal, en permanente contacto con el resto de disciplinas empresariales, siendo un área estratégica en la organización.

El master profundiza en las estrategias de marketing en situaciones de mercado complejas, analiza las conductas de los consumidores, la gestión de la marca o el social media, potenciamos la orientación de la empresa al cliente con el objetivo de satisfacer, vender y fidelizarlo; asimismo desarrolla las habilidades necesarias para dirigir de forma estratégica los departamentos de marketing y comerciales de la empresa.

Los **objetivos** del **Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial** son:

- Adquirir conocimiento de los fundamentos del marketing y rasgos diferenciales.
- Planificación y estrategias de la Dirección de marketing.
- Instrumentos de marketing en las organizaciones.
- Dirección y gestión de los Equipos de Ventas generando valor añadido a la empresa.
- Desarrollar un Plan de Marketing y Comercial.

Salidas profesionales, una vez finalizado el **Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial** estarás capacitado para desempeñar en la empresa puestos como: product manager, brand manager, dirección comercial o de marketing entre otros. Igualmente, este máster es muy recomendable si eres emprendedor o tienes en mente montar un negocio.

Ficha Programa

- **Fecha de inicio:** Matrícula abierta
- **Duración:** 12 meses
- **Metodología:** Online
- **Precio:** 4200 €
- **Becas:** Disponibles (Consultar precio con becas)

PLAN DE ESTUDIOS

INICIACIÓN A LAS FINANZAS

Introducción a la contabilidad financiera. Balance de situación. Ciclo contable. La cuenta de Pérdidas y Ganancias. Los costes de la empresa. Financiación empresarial.

PLAN DE MARKETING EMPRESARIAL

Planificación de Marketing. Política de producto. Política de precios. Política de distribución. Política de comunicación.

PLAN E INFORMES DE MARKETING INTERNACIONAL

Planificación de marketing internacional. Plan operativo y acciones de marketing internacional. Briefing de productos y/o marcas en la internacionalización de la empresa.

MARKETING DIGITAL

Introducción al marketing digital en la empresa. Análisis y herramientas estratégicas del marketing digital. Marketing y comunicación online

MARKETING ESTRATÉGICO

Conceptos básicos del marketing estratégico. Marketing estratégico. Análisis externo e interno. La inteligencia competitiva y la segmentación de mercados. Marketing estratégico. Formulando la estrategia. El plan de marketing estratégico.

EQUIPOS COMERCIALES Y GESTIÓN FUERZA DE VENTAS

Determinación de fuerza de ventas. Liderazgo de equipo de ventas. Organización y control del equipo comercial. Formación y habilidades del equipo de ventas. La resolución de conflictos en el equipo comercial. Proceso de venta.

EL PROCESO DE VENTA

La comunicación comercial y el proceso de venta. Fase previa y demostración. Objeciones y cierre de venta. El servicio Posventa. La dirección y gestión comercial de ventas.

GESTIÓN COMERCIAL

El concepto de venta y la comunicación empresarial. Identificar las necesidades del cliente I y II
Las cualidades del vendedor.

MARKETING ORIENTADO A LA VENTA

Promoción como parte del marketing mix. Tipos de promociones. Objetivos de las promociones.
La promoción en el punto de venta.

NEGOCIACIÓN

Concepto e ideas fundamentales. El proceso de la negociación. Habilidades básicas para ser un excelente negociador. Estrategias y técnicas de negociación.

TRABAJO EN EQUIPO.

Conceptualización y concepto. Competencias y habilidades básicas del trabajo en equipo. El proceso del trabajo en equipo. El conflicto en el trabajo en equipo.

MOTIVACIÓN.

¿Qué es la motivación? Claves para construir y llenar una buena "mochila de motivación". ¿Cómo motivar?

MANAGEMENT SKILLS

Liderazgo. Gestión del Cambio. Gestión de Conflictos. Gestión de reuniones.
Técnicas de negociación. Gestión del tiempo. Gestión del estrés.

LANGUAGE IMPROVEMENT PROGRAM (Optativo)

Curso optativo de idiomas. Disponible: inglés, alemán o francés.

PROYECTO FINAL DE MASTER

Plan de marketing y comercial como aplicación práctica de los conocimientos adquiridos durante el programa.

LANGUAGE IMPROVEMENT PROGRAM (LIP)

En ISNIB Business School estamos comprometidos con la educación de calidad y adaptada a la actualidad en la que vivimos, instalados en un entorno plenamente global, que no entiende de fronteras ni de distancias. Somos totalmente conscientes de la importancia que ejerce la comunicación entre las personas en una realidad empresarial y, a su vez, el enriquecimiento que aporta el conocimiento de idiomas a nivel personal.

Por estos motivos, en ISNIB Business School prestamos especial atención al estudio y aprendizaje de idiomas y ofrecemos a los alumnos que estén cursando cualquiera de nuestros masters y/o posgrados la posibilidad de complementar su programa con un idioma a través de nuestro Language Improvement Program (LIP), adaptando esta metodología al entorno virtual y sin ningún coste adicional.

El LIP basa su metodología en una enseñanza orientada a la acción y la participación, sin dejar de lado el estudio de la gramática. Aprendemos lenguas en situaciones de comunicación reales. Utiliza un sistema de evaluación continua que impulsa y acompaña su proceso de aprendizaje. Para cada actividad, el estudiante dispone de una ficha que contiene todas las indicaciones necesarias y en la cual se especifica el peso de cada tarea en la puntuación. Para superar el curso, hay que entregar cada actividad en el plazo establecido. La nota final es el promedio de todas las actividades del curso. El módulo de LIP es anexo y complementario al programa de master y/o posgrado que el alumno esté cursando, pero no computará en su evaluación final.

Si no tienes conocimientos previos, puede matricularse directamente en el curso del nivel A1. Los idiomas disponibles en el LIP son:

- Inglés: Inglés básico, A1, A2, B1, B2
Inglés medio, Inglés avanzado
- Alemán: A1, A2
- Francés: A1, A2

INSTITUTO SUPERIOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE BARCELONA



ISNIB (Instituto Superior de Negocios Internacionales de Barcelona), con sede en Barcelona, ciudad europea que mejor se promueve, como Institutos y escuelas de negocios; es una institución con vocación internacional y referente en la formación executive 100% online.

Con metodología e-learning ofrecemos Másteres, Posgrados y Cursos Superiores, con libertad de acceso al campus las 24 horas del día, los 365 días del año. Con lo cual cada alumno puede marcar su propio ritmo de estudios en función de su disponibilidad, en cualquier parte del mundo.

La innovación y la diferenciación son nuestros principales valores, que están presentes en todos nuestros programas formativos. Comprometidos con la excelencia académica y orientados al desarrollo del talento y la generación de nuevos directivos.

Al finalizar cualquiera de nuestros programas obtendrás una TRIPLE TITULACIÓN.

- Título del programa cursado
- Language Improvement Program (LIP)
- Diploma de Profesional Socialmente Responsable (PSR)



Puedes contactar con nosotros a través de los siguientes canales:

Por teléfono

[+34 935 454 027](tel:+34935454027)

Por email

info@isnib.com

A través de la web

www.isnib.com

Síguenos a través de las redes sociales

