

Diploma d'Especialització de Direcció de Màrqueting i Vendes

Diploma d'Especialització Online de Direcció de Màrqueting i Vendes

Inici
16 d'oct. 2024

100%
Online

30
Crèdits ECTS

Idiomes: Castellà

Titulació pròpia

Durada:

[Sol·licita informació](#)



Metodologia 100% online



1a. universitat online del món



Acompanyament personalitzat

Presentació

Presentem el **Postgrau online de Direcció de Màrqueting i Vendes**, dirigit a aquelles persones interessades a adquirir els coneixements i les habilitats necessàries per a especialitzar-se o desenvolupar-se professionalment en el món del marketing i les vendes.

El món del màrqueting és dinàmic i cada cop més complex i turbulent. D'una banda, els consumidors estan més ben informats, són més exigents, aprecien les actuacions respectuoses amb el medi ambient i mostren unes preferències i uns comportaments que canvien ràpidament en el temps. D'altra banda, l'entorn és cada vegada més global i la competència és més intensa.

Així mateix, es requereix considerar les oportunitats i els reptes que deriven de l'aplicació de les tecnologies de la informació i la comunicació en el negoci, així com l'ús que en fan els consumidors. Els responsables de màrqueting han de comprendre situacions de mercat complexes i canviant, i determinar quines són les millors estratègies de màrqueting per a afrontar-les i portar-les a terme de manera efectiva. En aquest context, és imprescindible un coneixement profund de les tècniques de venda perquè les empreses interactuïn amb el consumidor per a informar-lo del producte i ajudar-lo en el seu procés de decisió de compra. De la mateixa manera, disposar d'una xarxa comercial constitueix un element clau per a fomentar les relacions de màrqueting, i per això les habilitats per a assumir-ne la direcció són imprescindibles.

Amb la intenció de desenvolupar les capacitats analítiques i directives que es requereixen en aquest nou entorn, els Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya presenten el **postgrau en Direcció de màrqueting i vendes**. El programa, d'una durada de dos semestres acadèmics, ofereix una formació d'un alt nivell i rigor acadèmic, i incorpora les tendències i els nous reptes que es dibuixen en la societat de la informació i el coneixement.



Segueix-nos a Twitter [@UOCcoempresa](#) - [#UOCmkt](#)

Màsters oberts

Aquest programa et permet obtenir un màster obert. Amb els nostres màsters oberts dissenyes el teu propi programa en funció del teu interès i de les teves necessitats professionals.

4a.



LA QUARTA UNIVERSITAT D'ESPANYA DE MENYS DE 50 ANYS.

Programa acadèmic

En el **postgrau en Direcció de màrqueting i vendes** es desenvolupen els continguts següents:

Principis del màrqueting

- Fonaments de màrqueting
- La direcció de màrqueting
- L'entorn del màrqueting
- Segmentació i posicionament

Màrqueting estratègic i operatiu

- Decisions sobre productes i marques
- Canals de distribució
- Estratègies de preu
- Comunicacions de màrqueting
- El pla de màrqueting

Màrqueting a internet

- Màrqueting i tecnologies digitals: una introducció
- L'entorn internet
- L'estratègia de màrqueting digital
- Productes, preus i competència en l'entorn digital
- Distribució i comerç electrònic a internet
- Comunicacions de màrqueting digital
- Publicitat digital i màrqueting de mitjans socials

Tècniques de venda

- La venda personal en la comunicació de màrqueting: una perspectiva relacional i integral
- Els enfocaments de vendes
- L'estratègia de relacions
- La presentació de vendes a la pràctica
- Les TIC en el procés i la gestió de les vendes
- La direcció d'equips de venedors

Habilitats directives

- Habilitats personals
- Habilitats interpersonals
- Habilitats de grup
- Habilitats específiques i de comunicació

Treball final de postgrau

Durada

A la UOC, un crèdit ECTS equival a 25 hores de treball de l'estudiant.

Segons el nombre de crèdits ECTS, la durada dels programes de formació permanent oscil·la entre 1 mes i 2 anys, aproximadament:

- Màster de formació permanent: 2 anys
- Diploma d'especialització: 1 any
- Diploma d'expert: 1 semestre (6 mesos)
- Curs de postgrau: entre 1 i 6 mesos

Professorat

Direcció d'estudis

Xavier Baraza Sànchez

Direcció de programa

Cintia Pla García

Professorat

Cintia Pla García

Mar Marín Capilla

Col·laboradors

Albert Rof Bertrams

Carlos Alberto Scarone Delgado

Carlota Lorenzo Romero

David Villaseca Morales

Juan Morillo Bentué

Laura Soler Soler

Luis Miguel Zapico Aldeano

Maria Teresa Garcia Bueno

Sortides professionals

Objectius

Amb el desenvolupament del **postgrau en Direcció de màrqueting i vendes**, es volen aconseguir els objectius següents:

- Adquirir un conjunt d'habilitats i de coneixements per a emprendre iniciatives de màrqueting en la pràctica real.
- Integrar la visió i els objectius corporatius en les estratègies i les polítiques de màrqueting de l'empresa.
- Integrar Internet en l'estratègia de màrqueting de l'organització.
- Conèixer el paper de la venda personal en la comunicació de màrqueting, sobre la base de la gestió de relacions i la integració dels esforços de comunicació.
- Conèixer com la gestió de vendes pot contribuir de manera coordinada a la creació de valor per al client.
- Analitzar i valorar la importància de les habilitats directives per al desenvolupament personal i professional.
- Desenvolupar habilitats per a liderar i treballar en equip i relacionar-se amb els altres.
- Desenvolupar projectes de màrqueting i vendes sobre la base dels coneixements adquirits.



Ocupabilitat

L'ocupabilitat dels nostres estudiants és clau per a l'èxit de la UOC. Identifiquem les competències clau que el mercat laboral demana i les incloem en els plans d'estudis.

També t'empoderem perquè siguis tu qui decideixi i gestioni la teva carrera.

Perfils

El programa permet formar professionals en **màrqueting i vendes** que vulguin exercir la seva activitat en departaments comercials, de màrqueting i àrees de negoci electrònic d'empreses i institucions.

Competències

Mitjançant el programa de **Postgrau en Direcció de màrqueting i vendes** es vol que l'estudiant desenvolupi les competències següents:

- Entendre i fer entendre la importància, en una organització, d'adoptar una orientació cap al mercat i la relació amb el client.
- Desplegar coneixements i habilitats en la direcció estratègica de màrqueting.
- Dissenyar i desplegar plans integrals de vendes.
- Concebre i desenvolupar estratègies de negoci que impliquin un ús intensiu de les TIC en general i d'Internet i els sistemes de comerç electrònic en particular.
- Planificar iniciatives de venda orientades al client i a liderar equips de vendes.
- Fomentar l'aprenentatge continu, autodirigit i autònom.
- Adoptar actituds i comportaments en consonància amb una pràctica professional ètica i responsable.
- Buscar, identificar, organitzar i utilitzar adequadament la informació.
- Utilitzar i aplicar les tecnologies de la informació i la comunicació en l'àmbit acadèmic i professional.
- Negociar en l'entorn professional.
- Comunicar-se correctament, per escrit o verbalment, tant en llengües pròpies com en llengua estrangera, en l'àmbit acadèmic i professional.
- Treballar en equip i virtualment en entorns multidisciplinaris.
- Desenvolupar habilitats directives per a la direcció comercial.

A qui es dirigeix

El **postgrau en Direcció de màrqueting i vendes** s'adreça a persones amb titulacions universitàries de grau i primer cicle que no hagin cursat programes de màrqueting o vendes, interessades a adquirir els coneixements i les habilitats necessàries per a especialitzar-se o desenvolupar-se professionalment en el món del màrqueting i les vendes.

Més de 25 anys d'experiència d'e-learning

L'any 1995, la UOC es va convertir en la **primera universitat online del món**. 25 anys després, continuem sent pioners en e-learning.

L'**eLearning Innovation Center** fa evolucionar el model d'aprenentatge per garantir una formació de qualitat, única, connectada i en xarxa.

Requisits d'accés

Requisits acadèmics

Per a cursar el programa és necessari tenir una titulació universitària prèvia.

En cas de no tenir una titulació universitària prèvia es pot accedir al programa a través del reconeixement de l'experiència professional amb 2 anys d'experiència en qualsevol d'aquests àmbits:

Administració

Recursos Humans

Economia

Finances

Màrqueting

Assessoria i consultoria

Comercial



Potencia la teva carrera professional

La formació permanent de la UOC t'ofereix programes orientats a l'adquisició dels coneixements exigits als perfils professionals més valorats.

Coneixements previs

No es requereixen coneixements previs.

Titulació

Els estudiants que acabin els seus estudis de formació permanent obtindran, en funció del programa cursat, el títol de màster de formació permanent, el diploma d'especialització o el diploma d'expert.

Els estudiants que superin altres cursos de formació contínua rebran el certificat corresponent.

Matrícula i preu

Procés de matrícula

Aquests són els passos que cal seguir si vols començar uns estudis oficials a la UOC. Si ja heu cursat estudis amb nosaltres i voleu continuar-los, heu d'adreçar-vos a l'espai Tràmits del Campus Virtual.

1 Omple el formulari de matrícula

Omple el **formulari de matrícula** que trobaràs a totes les pàgines del programa. Després de registrar les teves dades personals, se't proporcionarà un nom d'usuari i triaràs la teva clau d'accés al campus. A continuació accediràs a la secció de les dades econòmiques, on escolliràs la forma de pagament i podràs demanar una factura, si la necessites.

2 Rebràs dos missatges

Un cop t'hagis matriculat, rebràs dos missatges a la bústia de correu que hagis indicat. Un primer missatge és la **confirmació de la formalització** de la teva matrícula. En un segon missatge, et recordarem el **nom d'usuari i la clau** que has triat, i que et permetran accedir al **campus virtual**.

A partir de la formalització de la matrícula, disposes de catorze dies per a exercir el teu dret de [desistiment de matrícula](#).

Quan et pots matricular?

Hi ha dos moments a l'any per a la matrícula de Formació de Postgrau, depenent de l'inici de la docència del programa en qüestió. Consulta el termini de matriculació i l'inici de curs a la pàgina dels estudis que t'interessin cursar.



Matriculació a partir del **maig**

per als programes que inicien docència al **setembre o octubre**



Matriculació a partir del **novembre**

per als programes que inicien docència al **febrer o març**

Concepte

Preu

Preu del curs

3.030 €

El preu d'aquest programa serà el vigent en el moment de formalitzar la matrícula. Subjecte a revisió anual.

Consulta l'apartat Formes de pagament. En matricular-te, podràs escollir la modalitat que més et convingui.



104.500 graduats i graduades



90 % d'estudiants que estudien i treballen



84 % tornaria a escollir la UOC

Formes de pagament per a residents al territori espanyol

Pagament fraccionat

Per als **nous estudiants** de Formació de Postgrau, la primera quota serà del **10%** de l'import.

Màster: la primera quota s'haurà d'abonar amb TPV, en el moment de formalitzar la matrícula, i la resta en un màxim de 19 quotes mensuals a partir del mes d'inici de docència, per domiciliació bancària. En cas de matricular un màster amb un import superior a 5.000 euros, la primera quota s'haurà d'abonar per domiciliació bancària.

Postgrau: la primera quota s'haurà d'abonar amb TPV, en el moment de formalitzar la matrícula, i la resta en un màxim de 7 quotes mensuals a partir del mes d'inici de docència, per domiciliació bancària.

Especialització i curs: per a imports superiors a 300 euros la primera quota s'haurà d'abonar amb TPV, en el moment de formalitzar la matrícula, i la resta en un màxim de 3 quotes, per domiciliació bancària.

El pagament fraccionat té un import de 31 euros per gestió.

Pagament al comptat

El pagament de la matrícula es realitza en una única vegada, mitjançant domiciliació bancària. En triar aquest sistema de pagament, haureu d'introduir les dades bancàries en el formulari de matrícula. El càrrec corresponent a l'import de la matrícula s'efectuarà al mes següent.

En el cas de les especialitzacions el pagament al comptat es realitza mitjançant TPV.

Formes de finançament per a màster, postgrau i especialització

Consulta les condicions de finançament existents:

- BBVA
- CaixaBank
- Préstec Aplazo (Santander)

Formes de pagament per a residents fora del territori espanyol

Pagament fraccionat

Per als **nous estudiants** de Formació de Postgrau, la primera quota serà del **10%** de l'import.

Màster: la forma de pagament per poder fraccionar la matrícula és la domiciliació bancària (en cas de disposar d'un compte SEPA) o la domiciliació targeta (en cas de no disposar d'un compte SEPA). La primera quota s'haurà d'abonar en el moment de formalitzar la matrícula i la resta en un màxim de 19 quotes mensuals a partir del mes d'inici de docència.

Postgrau: la forma de pagament per poder fraccionar la matrícula és la domiciliació bancària (en cas de disposar d'un compte SEPA) o la domiciliació targeta (en cas de no disposar d'un compte SEPA). La primera quota s'haurà d'abonar en el moment de formalitzar la matrícula i la resta en un màxim de 7 quotes mensuals a partir del mes d'inici de docència.

Especialització i curs: per a imports superiors a 300 euros la primera quota s'haurà d'abonar amb TPV, en el moment de formalitzar la matrícula, i la resta en un màxim de 3 quotes, per domiciliació bancària (en cas de disposar d'un compte SEPA) o per domiciliació targeta (en cas de no disposar d'un compte SEPA).

Consulta [aquí](#) si la teva entitat bancària disposa de compte SEPA.

El pagament fraccionat té un import de 31 euros per gestió.

Pagament al comptat

El pagament de la matrícula es realitza en una única vegada, mitjançant domiciliació targeta o transferència bancària.

Si tries el pagament per domiciliació targeta, hauràs d'indicar les dades de la targeta a la qual cal carregar l'import durant el procés de matrícula. Recorda que les targetes acceptades són VISA, Visa Electron i Mastercard (no es pot fer el pagament amb American Express ni Diners Club).

El càrrec corresponent a la matrícula del curs es farà al mes següent. Si es tria pagar els estudis amb targeta, tingueu en compte que s'aplicaran les condicions econòmiques que hagi pactat amb la teva entitat bancària. És important que el límit de la targeta sigui superior a l'import de la matrícula per evitar que els rebuts es retornin.

En cas de disposar d'un compte bancari SEPA es pot realitzar el pagament mitjançant domiciliació bancària. Per triar aquest sistema de pagament, haureu d'introduir les dades bancàries en el formulari de matrícula. El càrrec corresponent a la matrícula del curs s'efectuarà al mes següent.

Si tries el pagament per transferència bancària, el comprovant s'haurà d'enviar escanejat des de l'apartat del Campus: Secretaria / Matriculació / Formes de pagament.

El termini per realitzar el pagament és de deu dies des de la data de formalització i sempre abans del començament de la docència.

Podràs realitzar la transferència amb les dades que apareixen en el full de matrícula:

Banco Santander Central Hispano
Passeig de Gràcia, 5. 08007 Barcelona. Spain
Número c/c: 0049-1806-91-2111869374
Swift Code: BSCH ES MM
IBAN: ES15-0049-1806-9121-1186-9374

Formes de pagament per a empreses

Les empreses poden realitzar el pagament únicament mitjançant transferència bancària. No podran realitzar el pagament de manera fraccionada.

Durant el procés de la matrícula es podrà triar la forma de pagament per a empresa al desplegable corresponent.

El comprovant de la transferència s'haurà d'enviar escanejat des de l'apartat del Campus: Secretaria / Matriculació / Formes de pagament.

Aquestes són les dades necessàries per a efectuar la transferència:

Banco Santander Central Hispano
Passeig de Gràcia, 5. 08007 Barcelona. Spain
Número c/c: 0049-1806-91-2111869374
Swift Code: BSCH ES MM
IBAN: ES15-0049-1806-9121-1186-9374

Important: si l'empresa paga un tant per cent i l'estudiant l'altre tant per cent, la part de l'empresa s'haurà de pagar per transferència bancària i la part de l'estudiant amb la forma de pagament disponible que prefereixi (transferència, domiciliació o targeta de crèdit).

Descomptes

La UOC ofereix una sèrie de descomptes. Si et pots acollir a un, caldrà que en el moment de fer la matrícula el triïs al desplegable de l'apartat Descomptes. En cas que et puguis acollir a més d'un, hauràs d'escollir el que et sigui més beneficiós.

Descomptes per a col·lectius

En cas d'aplicar-te un d'aquests descomptes, en el moment de fer la matrícula hauràs d'acreditar la condició de beneficiari presentant la documentació corresponent en el termini de deu dies naturals.

Família nombrosa

Els estudiants beneficiaris del títol de família nombrosa reconeguda per l'Estat espanyol o per l'organisme competent en la resta de països, tenen dret als següents descomptes, en funció de la categoria:

Famílies nombroses de categoria especial: descompte del 15%.

Famílies nombroses de categoria general: descompte del 7,5%.

Persones amb discapacitat

Els estudiants amb un grau de discapacitat igual o superior al 33% reconegut per l'Estat espanyol, o el grau equivalent per qualsevol altre país, tenen dret a un descompte del 15%.

Víctimes d'actes terroristes

Els estudiants (o els seus fills o cònjuges) que hagin estat reconeguts com a víctima d'actes terroristes per l'organisme competent a l'Estat espanyol, o de qualsevol altre país, tenen dret a un descompte del 15%.

Víctimes de violència masclista a l'àmbit de la parella

Els estudiants (i els seus fills o filles dependents) que hagin estat reconeguts com a víctimes de violència de gènere, per l'organisme competent a l'Estat espanyol, o de qualsevol altre país, tenen dret a un descompte del 15%.

Descomptes per a Comunitat UOC

Comunitat UOC: 7% de descompte

Pots obtenir aquest descompte si has fet a la UOC assignatures lliures, cursos d'idiomes, seminaris, cursos de formació a mida (UOC Corporate) o una especialització. Si estàs estudiant un grau o màster universitari però encara no t'has titulat, també s'aplicarà el descompte de comunitat.

UOC Alumni: 10% de descompte

Pots obtenir aquest descompte si has obtingut un títol oficial (de grau, llicenciatura, diplomatura, enginyeria o màster universitari) o un màster o postgrau propi a la UOC.

Descomptes per a empreses

Si la teva empresa o organització té un acord amb la UOC, podràs beneficiar-te de descomptes i avantatges a la teva matrícula.

[Consulta les condicions dels descomptes per empreses](#)

Programa UOC d'acompanyament a l'esportista de competició

L'estudiantat considerat esportista de competició té dret a un descompte sobre l'import de la matrícula.

[Consulta la informació del programa](#)

Si et pots aplicar un d'aquests descomptes i, a més, et matricules durant el període de matrícula anticipada, en primer lloc s'aplicarà el descompte de matrícula anticipada i a l'import resultant s'hi aplicarà l'altre descompte.

Assegurança de matrícula gratuïta

La UOC ofereix una **assegurança de matrícula per defecte i gratuïta** a l'estudiantat que fa uns estudis de durada mínima d'un semestre i que resideixen a l'Estat espanyol (és a dir, als qui en el DNI o NIE teniu una adreça espanyola).

D'aquesta manera, si amb posterioritat a la formalització de la matrícula us trobeu en una situació prevista per l'assegurança, la Universitat us ajudarà a continuar amb els vostres estudis.

L'assegurança cobreix l'estudiantat de graus, màsters universitaris, especialitzacions, postgraus i màsters propis, cursos d'Assignatures per a cursar lliurement i del Centre d'Idiomes Moderns, diplomatures, enginyeries i llicenciatures.

[Consulta l'assegurança gratuïta d'atur o malaltia per continuar estudiant](#)

UOC

Consulteu l'oferta formativa de la UOC uoc.edu/ca/estudis

 Universitat Oberta
de Catalunya