

Especialización

# Dirección Comercial

¿Quieres más  
información?



Junto con

**3** Club  
Marketing  
Barcelona



Universitat  
Oberta  
de Catalunya

---

La formación de posgrado  
en línea para los profesionales

---

# Dirección Comercial

La especialización de Dirección Comercial permite formar profesionales en ventas que deseen desempeñar sus actividades en departamentos comerciales y áreas de marketing de empresas e instituciones.

Los responsables de marketing deben comprender situaciones de mercado complejas y cambiantes, determinar cuáles son las mejores estrategias de marketing para afrontarlas y llevarlas a cabo de forma efectiva.

En este contexto, es necesario un profundo conocimiento de las técnicas de venta, que resulta imprescindible para que las empresas interactúen con el consumidor. De esta interacción surge la oportunidad en la que la empresa puede informar al consumidor del producto o servicio que ofrece y ayudarlo en su proceso de decisión de compra. Del mismo modo, un elemento clave para fomentar las relaciones de marketing es poder disponer de una red comercial con habilidades para asumir responsabilidades directivas.

## Objetivos y competencias

Las competencias específicas que se trabajan en este programa son las siguientes:

- Conocer el papel de la venta personal dentro de la comunicación de marketing, sobre la base de la gestión de relaciones y la integración de los esfuerzos de comunicación.
- Conocer de qué modo la gestión de ventas puede contribuir de manera coordinada a la creación de valor para el cliente.
- Analizar y valorar la importancia de las habilidades directivas para el desarrollo personal y profesional.
- Desarrollar habilidades para liderar, trabajar en equipo y relacionarse con los demás.
- Desarrollar proyectos de ventas a partir de los conocimientos adquiridos.
- Entender y hacer entender la importancia, en una organización, de adoptar una orientación hacia el mercado y de la relación con el cliente.
- Planificar, diseñar y desplegar iniciativas de ventas orientadas al cliente.
- Liderar equipos de ventas.
- Fomentar el aprendizaje continuo, autodirigido y autónomo.
- Adoptar actitudes y comportamientos en consonancia con una práctica profesional ética y responsable.
- Buscar, identificar, organizar y utilizar adecuadamente la información.
- Utilizar y aplicar las tecnologías de la información y la comunicación en el ámbito académico y profesional.
- Negociar en el entorno profesional.
- Comunicar correctamente de forma escrita y verbal, tanto en lenguas propias como en lengua extranjera, en el ámbito académico y profesional.
- Trabajar en equipo y virtualmente en entornos multidisciplinares.
- Desarrollar habilidades directivas para la dirección comercial.

## A quién va dirigido

La especialización de Dirección Comercial se dirige a personas con titulaciones universitarias de grado y primer ciclo que no hayan cursado programas de ventas, interesadas en adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para especializarse o desarrollarse profesionalmente en el mundo de las ventas y la dirección comercial.

## Salidas profesionales

El programa permite formar profesionales en marketing y ventas que deseen desempeñar sus actividades en departamentos comerciales y de marketing y áreas de e-business de empresas e instituciones.

- Especialista en técnicas de venta y gestión de equipos.
- Comercial.
- Responsable de equipos de ventas.
- Director de área de ventas.

## Requisitos de acceso

Esta especialización no tiene requisitos de acceso concretos, y una vez finalizada se obtiene un certificado de especialización.

## Dirección académica

### Cintia Pla Garcia

Doctora en Empresa por la Universidad de Barcelona. Máster en Sociedad de la Información por la Universitat Oberta de Catalunya. BSC in Computing Multimedia por la Wrexham Glyndwr University, e ingeniera técnica informática por la Universidad Politécnica de Cataluña. Desde el 2009 es profesora responsable de asignatura en los Estudios de Economía y Empresa.

## Tutor

### Juli Alicarte Gómez

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado.  
Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. Director de marketing de Fiatc Assegurances.

## Profesorado

### Santiago Castellanos Moreno

Licenciado y máster en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. En el ámbito profesional, desde el 2006 hasta la actualidad trabaja para Nestlé, donde ha desarrollado diferentes funciones dentro del ámbito del marketing y las ventas.

### Santi Montagut Usach

Ingeniero electrónico por la Universidad Politécnica de Cataluña. Certificado como coach ejecutivo y como coach de equipos por la International Coaching Community. Acreditado como consultor por Belbin Associates y por Extended Disc.

### M. Carmen Martínez Zornoza

### Juan Morillo Bentué

### Eva Morta Konrad

### Neus Rabasco Escoda

### Laura Soler Soler

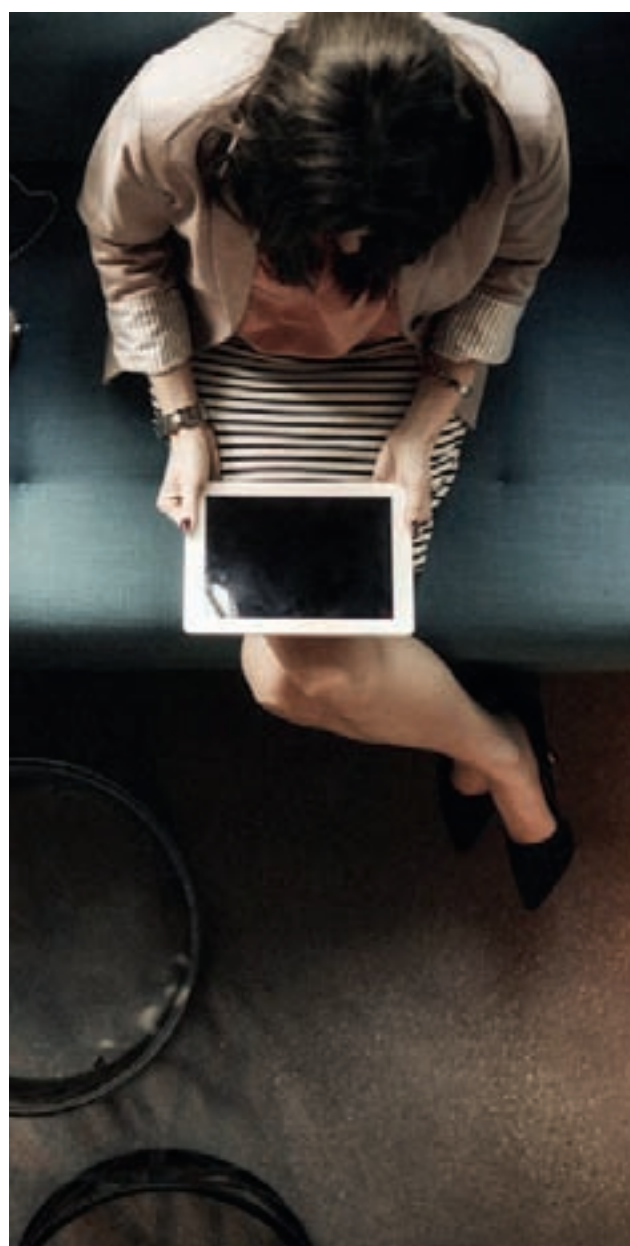
### Irene Suau Solé

## Temario

Créditos ECTS

Técnicas de venta	6
Habilidades directivas	6

Junto con:



# FORMAR TRANS- FORMAR

## Sedes

### BARCELONA

Rambla del Poblenou, 156  
08018 Barcelona  
Tel.: 934 817 272

### LLEIDA

Calle Canyeret, 12, 2a. planta  
25007 Lleida  
Tel.: 973 72 70 77

### PALMA

Calle Ausiàs March, 11  
07003 Palma  
Tel. 971 65 86 11

### MANRESA

Av de les Bases de Manresa, 1  
08242 Manresa  
Tel.: 934 817 272

### REUS

Calle de l'Escorxador, 1  
43202 Reus  
Tel.: 977 33 80 08

### SALT

Factoria Cultural Coma Cros  
Calle Sant Antoni, 1  
17190 Salt  
Tel.: 972 40 50 67

### TORTOSA

Calle Alfara de Carles, 18  
43500 Tortosa  
Tel.: 977 58 80 66

### MADRID

Plaza de las Cortes, 4  
28014 Madrid  
Tel.: 915 99 11 88

### SEVILLA

Calle Torneo, 32  
41002 Sevilla  
Tel.: 954 99 16 25

### VALENCIA

Calle de la Paz, 3  
46003 Valencia  
Tel.: 96 348 66 48

### VILA-REAL

Biblioteca Universitària  
del Coneixement  
Avinguda Pius XII, 43  
12540 Vila-real  
Tel.: 964 54 72 44

### COLOMBIA

Carrera 7 #73-47, oficina 802  
110221 Bogotá  
Colombia  
Tel.: +57 1 7945400

### CIUDAD DE MÉXICO

Paseo de la Reforma, 265, piso 1  
Col. Cuauhtémoc  
06500 México, D.F.  
Tel.: + 52 55 55114206

**Todas las sedes UOC en  
sedes.uoc.edu**



## Times Higher Education World University Rankings

- Entre las 150 mejores universidades jóvenes del mundo.
- La mejor universidad en línea de Iberoamérica.
- La segunda universidad de España con menos de 50 años.

## Premios y reconocimientos UOC

- Homenaje a los 25 años de historia en la 25a. Noche de las Telecomunicaciones y la Informática (2020)
- Human Resources Excellence in Research (HRS4R) de la Comisión Europea (2018)
- Premio EDEN de excelencia institucional (2016)
- Premio a la Inclusión por las Enfermedades Raras de la FEDER (2016)
- Premio al Impacto en el Aprendizaje (Oro) de la IMS Global Learning Consortium (2015)
- Medalla de Oro de la Cruz Roja (2015)
- Telefónica Ability Awards (2012)
- Premio IGC a la Innovación Digital (2010)
- Premio Center of Excellence del NMC (2009)
- Premio al Impacto en el Aprendizaje (Oro) de la IMS Global Learning Consortium (2008)
- Premio Nacional de Telecomunicaciones de la Generalitat de Catalunya (2005)
- Centro de Excelencia en el Global Education and Research Program de SUN (2003)
- Premio ICDE de Excelencia (2001)
- Premio WITSA a la mejor iniciativa digital (2000)
- Premio Bangemann Challenge a la mejor iniciativa europea en enseñanza a distancia (1997)

Consulta la oferta  
formativa de la UOC  
estudios.uoc.edu

