

Diploma de posgrado

Dirección de Marketing y Ventas

¿Quieres más
información?



Universitat
Oberta
de Catalunya

La formación de posgrado
en línea para los profesionales



Dirección de Marketing y Ventas

El mundo del marketing es dinámico y en constante evolución. Por un lado, los consumidores están mejor informados, son más exigentes, aprecian las actuaciones respetuosas con el medioambiente, y muestran unas preferencias y comportamientos que cambian rápidamente. Por otro lado, el entorno es cada vez más global y la competencia más intensa. Así mismo, se requiere conocer bien el producto o servicio que se ofrece y qué estrategias seguir en las diferentes variables del marketing dinámico para aplicarlas de manera eficaz. También se deben considerar las oportunidades y retos que derivan de la aplicación de las tecnologías de la información y la comunicación en el negocio, así como el uso que los consumidores hacen de ellas. Ante este escenarios, los responsables de marketing deben comprender situaciones de mercado complejas y cambiantes, determinando cuáles son las mejores estrategias de marketing para afrontarlas y llevándolas a cabo de forma efectiva. En este contexto, un profundo conocimiento de las técnicas de venta es imprescindible para que las empresas interactúen con el consumidor para informarle del producto y ayudarle en su proceso de decisión de compra. Del mismo modo, la disposición de una red comercial constituye un elemento clave para fomentar las relaciones de marketing, y para ello las habilidades para asumir su dirección son imprescindibles.

Competencias

Respecto a las competencias específicas que se trabajan en este programa:

- Desarrollar conocimientos y habilidades en la dirección estratégica de marketing y dirección comercial.
- Concebir y desarrollar estrategias de negocio que implican un uso intensivo de las TIC, en general, y de Internet y los sistemas de comercio electrónico, en particular.
- Trabajar en equipo y virtualmente en entornos multidisciplinares.
- Negociar en el entorno profesional.
- Buscar, identificar, organizar y utilizar adecuadamente la información.
- Adoptar actitudes y comportamientos en consonancia con una práctica profesional ética y responsable.
- Desarrollar un aprendizaje continuo, autodirigido y autónomo.
- Utilizar y aplicar las TIC en el ámbito académico y profesional.
- Entender y hacer entender la importancia, en una organización de adoptar una orientación hacia el mercado y la relación con el cliente.

A quién va dirigido

El posgrado de Dirección de Marketing y Ventas se dirige a personas con titulaciones universitarias de grado y primer ciclo que no hayan cursado programas de marketing o ventas, interesadas en adquirir los conocimientos y las habilidades necesarias para especializarse o desarrollarse profesionalmente en el mundo del marketing y las ventas.

Requisitos de acceso

Para acceder a un máster o diploma de posgrado hay que acreditar una titulación oficial. Si no se puede acreditar esta titulación se obtendrá un diploma de extensión universitaria.

Salidas profesionales

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

- Experto en estrategias de marketing.
- Especialista en técnicas de venta especializada en gestión de equipo comercial.
- Responsable de equipos de marketing y ventas.
- Técnico experto en análisis de mercados.
- Director de área de marketing y ventas.
- Técnico de departamento de marketing no especializados.

Temario

Créditos ECTS

Posgrado de Dirección de Marketing y Ventas	30
<i>Especialización de Principios y estrategias de marketing</i>	15
Principios del marketing	
Marketing estratégico y operativo	
Marketing en internet	
<i>Especialización de Dirección comercial</i>	12
Técnicas de venta	
Habilidades directivas	
Trabajo final de posgrado	3

Dirección académica

Cintia Pla Garcia

Doctora en Empresa por la Universitat de Barcelona. Master en Sociedad de la Información por la UOC. BSC en Computing Multimedia por la Wrexham Glyndwr University e Ingeniera Técnica Informática por la UPC. Desde 2009 es Profesora Responsable de Asignatura de los Estudios de Economía y Empresa.

FORMAR TRANS- FORMAR

Más de 25 años de experiencia en *e-learning*

La UOC nació en 1995 como la primera **universidad online del mundo**, con la voluntad de utilizar la tecnología para abrir el acceso a la enseñanza universitaria de calidad a todas las personas. Más de 25 años después, seguimos comprometidos con la transformación digital de la educación.

87.500 estudiantes

95.000 graduados y graduadas

544 profesores propios y personal investigador

6.500 personas del equipo docente colaborador y de función tutorial

141 países donde viven los estudiantes

En la web encontrarás el apartado Precios y descuentos, donde se detallan los precios, descuentos y facilidades de pago:

- Precios y facilidades de pago
- Becas y ayudas
- Pago fraccionado
- Condiciones especiales para empresas
- Apoyo al deportista de competición
- Matrícula corporativa



Times Higher Education World University Rankings

Iberoamérica. 1a. universidad en línea.

Global. Top 175 entre las universidades más jóvenes del mundo.

España. 1a. universidad en línea de menos de 50 años.

