

Diploma de Especialización de Dirección de Marketing y Ventas

ONLINE Y SIN HORARIOS

Diploma de Especialización Online de Dirección de Marketing y Ventas

Inicio
15 oct. 2025

100%
Online

30
Créditos ECTS

Idiomas: Español

Titulación propia

Duración :

[Solicita información](#)



Metodología 100% online



1.ª universidad online del mundo



Acompañamiento personalizado

Presentación

Presentamos el **Posgrado online de Dirección de Marketing y Ventas**, dirigido a aquellas personas interesadas en adquirir los conocimientos y las habilidades necesarias para especializarse o desarrollarse profesionalmente en el mundo del marketing y las 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.



Síguenos en Twitter [@UOCcoempresa](#) - [#UOCmkt](#)

Másters abiertos

Este programa te permite tener un máster abierto. Con nuestros másters abiertos diseñas tu propio programa en función de tu interés y de tus necesidades profesionales.

Entre las mejores  **universidades**

La UOC se sitúa entre el 7 % de las mejores universidades del mundo según el World University Rankings 2024.

Programa académico

En el **Posgrado Dirección de marketing y ventas** se desarrollan los siguientes contenidos:

Principios del marketing

- Fundamentos de marketing
- La dirección de marketing
- El entorno del marketing
- Segmentación y posicionamiento

Marketing estratégico y operativo

- Decisiones sobre productos y marcas
- Canales de distribución
- Estrategias de precio
- Comunicaciones de marketing
- El plan de marketing

Marketing en Internet

- Marketing y tecnologías digitales: una introducción
- El entorno Internet
- La estrategia de marketing digital
- Productos, precios y competencia en el entorno digital
- Distribución y comercio electrónico en Internet
- Comunicaciones de marketing digital
- Publicidad digital y marketing de medios sociales

Técnicas de venta

- La venta personal en la comunicación de marketing: una perspectiva relacional e integral
- Los enfoques de ventas
- La estrategia de relaciones
- La presentación de ventas en la práctica
- Las TIC en el proceso y gestión de las ventas
- La dirección de equipos de vendedores

Habilidades directivas

- Habilidades personales
- Habilidades interpersonales
- Habilidades de grupo
- Habilidades específicas y de comunicación

Trabajo final de Posgrado

Duración

En la UOC, un crédito ECTS equivale a 25 horas de trabajo del estudiante.

Según el número de créditos ECTS, la duración de los programas de formación permanente oscila entre 1 mes y 2 años, aproximadamente:

- Máster de formación permanente: 2 años
- Diploma de especialización: 1 año
- Diploma de experto: 1 semestre (6 meses)
- Curso de posgrado: entre 1 y 6 meses

Profesorado

Dirección de estudios

Doctor en Ingeniería Química, Máster en Química Experimental e Ingeniero químico industrial por la Universidad de Barcelona. Máster en Administración de Empresas (MBA) por la Escuela Europea de Negocios. Máster en Prevención De Riesgos Laborales por la Universidad Politécnica de Cataluña.

Xavier Baraza Sánchez

Dirección de programa

Doctora en Empresa por la Universidad de Barcelona. Ingeniera Técnica en Gestión Informática de la Universidad Politécnica de Cataluña, BSC (Hons) Computación multimedia por la Universidad Glyndr. Master en Sociedad de Información y Conocimiento de la Universidad Oberta de Cataluña.

Cintia Pla García

Profesorado

Cintia Pla García

Mar Marín Capilla

Colaboradores

Albert Rof Bertrams

Carlos Alberto Scarone Delgado

Carlota Lorenzo Romero

David Villaseca Morales

Juan Morillo Bentué

Laura Soler Soler

Luis Miguel Zapico Aldeano

María Teresa García Bueno

Salidas profesionales

Objetivos

A través del desarrollo del **Posgrado en Dirección de marketing y ventas** se pretenden conseguir los siguientes objetivos:

- Adquirir un conjunto de habilidades y conocimientos para emprender iniciativas de marketing en la práctica real.
- Integrar la visión y los objetivos corporativos en las estrategias y políticas de marketing de la empresa.
- Integrar Internet en la estrategia de marketing de la organización.
- 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 los equipos 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 y trabajar en equipo y relacionarse con los demás.
- Desarrollar proyectos de marketing y ventas en base a los conocimientos adquiridos.



Empleabilidad

La empleabilidad de nuestros estudiantes es clave para el éxito de la UOC. Identificamos las competencias clave que demanda el mercado laboral y las incluimos en los planes de estudios.

También te empoderamos para que seas tú quien decida y gestione tu carrera.

Perfil

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.

Competencias

A través del **Posgrado en Dirección de marketing y ventas** se pretende que el estudiante desarrolle las siguientes competencias:

- 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.

El **Posgrado en 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.

Más de 30 años de experiencia de e-learning

El año 1995, la UOC se convirtió en la **primera universidad en línea del mundo**. 30 años después, seguimos siendo pioneros en e-learning.

El **eLearning Innovation Center** hace evolucionar el modelo de aprendizaje para garantizar una formación de calidad, única, conectada y en red.

Requisitos de acceso

Requisitos académicos

Para cursar el programa es necesario tener una titulación universitaria previa.

En caso de no tener una titulación universitaria previa, se puede acceder al programa mediante el reconocimiento de la experiencia profesional con dos años de experiencia en cualquiera de los siguientes ámbitos:

Administración

Recursos Humanos

Economía

Finanzas

Marketing

Asesoría y consultoría

Comercial



Potencia tu carrera profesional

La formación permanente de la UOC te ofrece programas orientados a la adquisición de los conocimientos exigidos a los perfiles profesionales más valorados.

Conocimientos previos

No se requieren conocimientos previos

Titulación

Los estudiantes que finalicen sus estudios de formación permanente obtendrán, en función del programa cursado, el título de máster de formación permanente, el diploma de especialización o el diploma de experto.

Los estudiantes que superen otros cursos de formación continua recibirán el certificado correspondiente.

Matrícula y precio

Proceso de matrícula

Este es el proceso de matrícula que tienes que seguir si quieres empezar a estudiar en la UOC por primera vez. Si ya has cursado estudios con nosotros y los quieres continuar, debes dirigirte a Trámites del Campus Virtual.

1 Formulario de matrícula

Rellena el **formulario de matrícula** que encontrarás en todas las páginas del programa. Tras registrar tus datos personales, se te proporcionará un nombre de usuario y elegirás tu clave de acceso al campus. A continuación accederás a la sección de datos económicos, donde elegirás la forma de pago y podrás solicitar una factura, si la necesitas.

2 Recibirás dos mensajes

Una vez te hayas matriculado, recibirás dos mensajes al buzón de correo que hayas indicado. Un primer mensaje es la **confirmación de la formalización** de tu matrícula. En un segundo mensaje, te recordaremos el **nombre de usuario y la clave** que hayas elegido, y que te permitirán acceder al campus virtual.

A partir de la formalización de la matrícula, dispones de catorce días para ejercer tu derecho de [desistimiento de matrícula](#).

¿Cuándo te puedes matricular?

Hay dos momentos al año para la matrícula de los programas de formación permanente, dependiendo del inicio de la docencia del programa en cuestión. Consulta el plazo de matriculación y el inicio de curso en la página de los estudios que quieres cursar.



Matriculación a partir de **mayo**

para los programas que inician docencia en **septiembre u octubre**



Matriculación a partir de **noviembre**

para los programas que inician docencia en **febrero o marzo**

Concepto

Precio

Precio del curso

3.330 €

El precio de este programa será el vigente en el momento de formalizar la matrícula. Sujeto a revisión anual.

*Consulta el apartado **Formas de pago**. Al matricularte, podrás escoger la forma de pago que más te convenga.*



104.500 graduados y graduadas



90 % de estudiantes que estudian y trabajan



84 % volvería a escoger la UOC

Formas de pago para residentes en el territorio español

Pago fraccionado

Para los **nuevos estudiantes** de Formación permanente, la primera cuota será del **10%** del importe.

Máster de formación permanente: la primera cuota se abonará con TPV, en el momento de formalizar la matrícula, y el resto en un máximo de 20 cuotas mensuales a partir del mes de inicio de docencia, por domiciliación bancaria.

En caso de matricularse un máster con un importe superior a 5.000 euros, la primera cuota se abonará por domiciliación bancaria.

Diploma de especialización: la primera cuota se abonará con TPV, en el momento de formalizar la matrícula, y el resto en un máximo de 9 cuotas mensuales a partir del mes de inicio de docencia, por domiciliación bancaria.

Diploma de experto y curso de posgrado: para importes superiores a 350 euros la primera cuota se abonará con TPV, en el momento de formalizar la matrícula, y el resto en un máximo de 4 cuotas, por domiciliación.

El pago fraccionado tiene un importe de 31 euros por gestión.

Pago al contado

El pago de la matrícula se realiza en una única vez, mediante domiciliación bancaria. Al elegir este sistema de pago, tendréis que introducir los datos bancarios en el formulario de matrícula. El cargo correspondiente al importe de la matrícula se efectuará al mes siguiente.

En el caso de las especializaciones, el pago al contado se realiza mediante TPV.

Formas de financiación para máster de formación permanente, diploma de especialización y diploma de experto

Consulta las condiciones de financiación existentes:

- BBVA
- CaixaBank
- Préstamo Aplazo (Santander)

Formas de pago para residentes fuera del territorio español

Pago fraccionado

Para los **nuevos estudiantes** de Formación permanente, la primera cuota será del **10%** del importe.

Master de formación permanente: la forma de pago para poder fraccionar la matrícula es la domiciliación bancaria (en caso de disponer de una cuenta bancaria SEPA) o la domiciliación tarjeta (en caso de no disponer de una cuenta bancaria SEPA). La primera cuota se abonará en el momento de formalizar la matrícula y el resto en un máximo de 20 cuotas mensuales a partir del mes de inicio de docencia.

Diploma de especialización: la forma de pago para poder fraccionar la matrícula es la domiciliación bancaria (en caso de disponer de una cuenta bancaria SEPA) o la domiciliación tarjeta (en caso de no disponer de una cuenta bancaria SEPA).

La primera cuota se abonará en el momento de formalizar la matrícula y el resto en un máximo de 9 cuotas mensuales a partir del mes de inicio de docencia.

Diploma de experto y curso de posgrado: para importes superiores a 350 euros la primera cuota se abonará con TPV, en el momento de formalizar la matrícula, y el resto en un máximo de 4 cuotas, por domiciliación bancaria (en caso de disponer de una cuenta bancaria SEPA) o por domiciliación tarjeta (en caso de no disponer de una cuenta bancaria SEPA).

Para los residentes en Colombia interesados en esta forma de pago y que no disponéis de un tarjeta de crédito, os informamos de que la entidad Bancolombia ofrece la Tarjeta Virtual e-Prepago. Para solicitarla, es necesario disponer de una cuenta de ahorros o corriente en esta entidad.

Consulta [aquí](#) si tu entidad bancaria dispone de cuenta SEPA.

El pago fraccionado tiene un importe de 31 euros por gestión.

Pago al contado

El pago de la matrícula se realiza en una única vez, domiciliación tarjeta o transferencia bancaria.

Si elegís el pago por domiciliación tarjeta, deberéis indicar los datos de la tarjeta a la que hay que cargar el importe durante el proceso de matrícula. Recordad que las tarjetas aceptadas son VISA , VISA Electron y Mastercard (no se puede hacer el pago con American Express ni Diners Club).

El cargo correspondiente a la matrícula del curso se hará al mes siguiente. Si se elige pagar los estudios con tarjeta, tened en cuenta que se le aplicarán las condiciones económicas que se hayan pactado con tu entidad bancaria. Es importante que el límite de la tarjeta sea superior al importe de la matrícula para evitar que los recibos se devuelvan.

En caso de disponer de una cuenta bancaria SEPA se puede realizar el pago mediante domiciliación bancaria. Para elegir este sistema de pago, tendréis que introducir los datos bancarios en el formulario de matrícula. El cargo correspondiente a la matrícula del curso se efectuará al mes siguiente.

Si elegís el pago por transferencia bancaria, el comprobante se deberá enviar escaneado desde el apartado del Campus: Secretaría / Matriculación / Formas de pago. El plazo para realizar el pago es de diez días desde la fecha de formalización y siempre antes del comienzo de la docencia.

Podréis realizar la transferencia con los datos que aparecen en la hoja 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

Formas de pago para empresas

Las empresas pueden realizar el pago únicamente mediante transferencia bancaria. No podrán realizar el pago de forma fraccionada.

Durante el proceso de la matrícula se podrá elegir la forma de pago para empresa en el desplegable correspondiente.

El comprobante de la transferencia se deberá enviar escaneado desde el apartado del Campus: Secretaría / Matriculación / Formas de pago.

Si elegís el pago por transferencia fraccionada, debéis hacer un ingreso con los datos siguientes:

Banco Santander Central Hispano
Passeig de Gràcia, 5. 08007 Barcelona. Spain
Número c/c: 0049-1806-91-2111869374
Swift Code: BSCH ES MM
IBAN: ES 15-0049-1806-9121-1186-9374

Importante: si la empresa paga un tanto por ciento y el estudiante el otro tanto por ciento, la parte de la empresa se deberá pagar por transferencia bancaria y la parte del estudiante con la forma de pago disponible que prefiera (transferencia, domiciliación o tarjeta de crédito).

Descuentos

La UOC ofrece una serie de descuentos. Si puedes acogerte a uno de ellos, será necesario que en el momento de hacer la matrícula lo escojas en el desplegable del apartado Descuentos. En caso de poder acogerte a más de uno, deberás elegir el más beneficioso.

Descuentos para colectivos

En caso de que se te aplique uno de estos descuentos en el momento de hacer la matrícula, deberás acreditar la condición de beneficiario presentando la documentación correspondiente en el plazo de 10 días naturales.

Familia numerosa

Los estudiantes beneficiarios del título de familia numerosa reconocido por el Estado español, o por el organismo competente en el resto de países, tienen derecho a los siguientes descuentos, en función de la categoría:

Familias numerosas de categoría especial: descuento del 15 %.
Familias numerosas de categoría general: descuento del 7,5 %.

Personas con discapacidad

Los estudiantes con un grado de discapacidad igual o superior al 33 % reconocido por el Estado español, o el grado equivalente por cualquier otro país, tienen derecho a un descuento del 15 %.

Víctimas de actos terroristas

Los estudiantes (o sus hijos o cónyuges) que hayan sido reconocidos como víctimas de actos terroristas por el organismo competente en el Estado español, o de cualquier otro país, tienen derecho a un descuento del 15 %.

Víctimas de violencia machista en el ámbito de la pareja

Los estudiantes (y sus hijos o hijas dependientes) que hayan sido reconocidos como víctimas de violencia de género por el organismo competente en el Estado español, o de cualquier otro país, tienen derecho a un descuento del 15 %.

Descuentos para Comunidad UOC

Comunidad UOC: 7% de descuento

Puedes obtener este descuento si has hecho en la UOC asignaturas libres, cursos de idiomas, seminarios, cursos de formación a medida (UOC Corporate) o un diploma de experto. Si estás estudiando un grado o máster universitario pero aún no te has titulado, también se te aplicará el descuento de comunidad.

UOC Alumni: 10% de descuento

Puedes obtener este descuento si has obtenido un título oficial (de grado, licenciatura, diplomatura, ingeniería o máster universitario) o un máster de formación permanente o diploma de especialización en la UOC.

Descuentos para empresas

Si tu empresa u organización tiene un acuerdo con la UOC, podrás beneficiarte de descuentos y ventajas en tu matrícula.

[Consulta las condiciones de los descuentos para empresas](#)

Programa UOC de acompañamiento al deportista de competición

Los estudiantes considerados deportistas de competición tienen derecho a un descuento sobre el importe de la matrícula.

[Consulta la información del programa](#)

Si puedes aplicarte uno de estos descuentos y, además, te matriculas durante el periodo de matriculación anticipada, en primer lugar se aplicará el descuento de matriculación anticipada y sobre el importe resultante se aplicará el otro descuento.

UOC

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

 Universitat Oberta
de Catalunya

