



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

**Especialidad en
Dirección de Fuerza
de Ventas y Marketing**

ONLINE



Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Una amplia propuesta académica, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones operativas, tecnológicas y directivas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial.

04/ EUDE Business School

¿Quiénes somos?

10/ Datos Clave del Programa

de Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

12/ Ventajas del Programa

de Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

14/ Programa

de Especialidad en Asesoría de Organizaciones
de Gas, Petróleo y Minería

24/ Campus Virtual

EUDE: ¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con **25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos**, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas; **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

Pilares de EUDE

Amplia oferta académica especializada en el ámbito empresarial y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una **bolsa de empleo** propia, **talleres** en grandes empresas **y seminarios** con profesionales.

Compromiso
EUDE

¿Qué es el Compromiso EUDE?



EXPERIENCIA

1/ Una evolución académica superior a 25 años ha contribuido a formar más de 100 mil alumnos de todo el mundo. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

LIDERAZGO

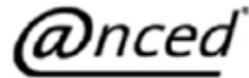
3/ Reconocida, por 5° año consecutivo, por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

Calidad académica certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel nacional e internacional acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School



Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

Forbes

EUDE ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.

Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Datos Clave



MODALIDAD ONLINE

Comienzo del Programa. Cada 15 días



750 h . Horario indistinto



Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)



Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas

OPCIONAL

Contenido online – Campus Virtual



Clases presenciales de inglés



Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Ventajas de nuestra Especialidad

La **Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing** de EUDE Business School desarrolla los conocimientos técnicos y habilidades directivas necesarias para responder a las exigencias que continúan en constante cambio dentro del área de marketing. El mundo de la comercialización está cambiando a gran velocidad. La constante innovación en la estrategia de marketing exige profesionales capaces de liderar el cambio en las empresas.

Este Experto va dirigido a profesionales con experiencia, que cuestionan el pensamiento convencional y buscan un desafío tanto personal como profesional. Personas que quieran impulsar su carrera y adaptarse a los cambios del mercado, adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el mundo del marketing y la dirección comercial.

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer día.

Especialidad en

Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

ONLINE

01 / Bases de investigación de mercados

02 / Dirección de marketing

03 / Imagen, marca y reputación corporativa

04 / Decisiones estratégicas de producto

05 / Pricing

06 / Comunicación estratégica I: ATL

07 / Comunicación estratégica II: BTL

08 / El mix de MK digital

09 / Seo/sem: claves para un buen posicionamiento

10 / Distribución comercial

11 / Dirección y gestión de la fuerza de ventas

12 / Cómo elaborar un plan de marketing

1,2/ Investigación de mercados

Objetivo:

La investigación de mercados es una disciplina imprescindible para conocer al consumidor. Se enseñarán cuáles son las diferentes fuentes y técnicas para la obtención de información objetiva como base del proceso de toma de decisiones en el ámbito comercial y de Marketing. Con ellas, el alumno conseguirá el aprendizaje de:

- Desarrollo de técnicas, cualitativas y cuantitativas de la investigación comercial.
- Diseño de cuestionarios, análisis de datos e información.
- Comprender el comportamiento del consumidor.
- Aplicación al proceso de toma de decisiones.

Contenido:

- **MOD 1.** Bases de la Investigación de mercados.
- **MOD 2.** Comportamiento del consumidor.

3/ Dirección de marketing

Objetivo:

El Marketing cumple una función fundamental en toda organización. Se transmitirá la importancia del Marketing en los actuales entornos competitivos, y la necesidad de actuar con una perspectiva orientada al mercado, con una óptica 'cliente' que sirva de brújula en las actuaciones de Marketing y estratégicas de la compañía.

Esta área de conocimiento capacita al alumno para:

- Comprender y llevar a la práctica la segmentación de mercados.
- Analizar el entorno.
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa, entre otros.

Contenido:

- **MOD 3.** Imagen, marca y reputación.



4,5/ Estrategia de producto y precio

Objetivo:

Las decisiones sobre los productos y precios a desarrollar son cruciales para el éxito del proyecto de la compañía. Se profundizará en los conceptos, técnicas y herramientas que permitan congregar y optimizar el porfolio de productos de la empresa y cuáles serán los precios más adecuados para llegar al target y mantener el posicionamiento perseguido. Todo ello irá siempre en función del ciclo de vida del producto y de la posición de la empresa en su mercado.

Con ello, el alumno aprenderá:

- Aplicación regular, metódica y crítica de todas las técnicas, recursos y metodologías de las variables de Marketing.
- Estudio de estrategias de Marketing directamente relacionadas con el producto en su dimensión individual o para una gama/cartera de productos.
- Análisis de los precios en los mercados actuales, así como de los aspectos clave que los condicionan.
- Técnicas para la determinación de precios de un producto dentro de una estrategia de Marketing integrada.

Contenido:

MOD 4. Decisiones estratégicas de producto.

MOD 5.Pricing: El precio de un producto.

6,7/ Estrategia de producto y precio

Objetivo:

La comunicación es un aspecto imprescindible de cualquier organización. Es fundamental dar a conocer sus productos, su imagen, su posicionamiento, conectar con su target y hacerlo de forma efectiva y eficiente de manera que se traslade el mensaje que se decide comunicar.

En esta área, se profundizará en las distintas campañas de comunicación que se pueden emprender, y se analizarán medios, formatos y soportes tanto offline como online que garanticen el éxito y la consecución de los objetivos de comunicación planteados. Además, se profundizará en el análisis de resultados de las campañas.

El alumno profundizará en aspectos como:

- Publicidad e imagen.
- Campañas de comunicación y promoción.
- Planes de comunicación y planes de medios.

Contenido:

MOD 6. Comunicación estratégica: ATL.

MOD 7.Pricing: Comunicación estratégica: BTL.

8,9/ Marketing digital

Objetivo:

En un mundo digital es imprescindible comprender los mecanismos que tienen las organizaciones para llegar, a través de medios digitales, a sus consumidores. Con este módulo el estudiante comprenderá los conceptos SEO/ SEM como elementos básicos para optimizar la presencia en la red, comprenderá los beneficios y funciones básicas de la construcción de un e-commerce y conocerá las principales herramientas para la medición de resultados y el seguimiento de campañas digitales. Este módulo capacita al alumno para:

- Elaboración de campañas de emailing y Marketing viral
- Análisis del desarrollo y optimización de tiendas virtuales.
- Manejo de las principales herramientas de control y seguimiento de resultados, a través de técnicas de analítica web.

Contenido:

- **MOD 8.** El mix de Marketing digital.
- **MOD 9.** SEO/SEM: claves para un buen posicionamiento.

10/ Distribución comercial

Objetivo:

La distribución comercial son aspectos cruciales que pueden llevar al éxito o fracaso de una organización. En esta área se enseñará a los alumnos los conocimientos y competencias necesarias para manejar los diferentes canales de distribución, decidir las estrategias más efectivas según los condicionantes de mercado y la posición de la empresa en el mismo, conocer los procesos de comercialización y cómo los distintos canales y circuitos existentes condicionan las decisiones estratégicas comerciales y de Marketing de la empresa.

Contenido:

- **MOD 10.** Distribución comercial.





11/ Dirección comercial

Objetivo:

Dada la importancia estratégica que ha adquirido el cliente se aprenderá a desarrollar las denominadas reingenierías comerciales para obtener las mejores respuestas comerciales. Desarrollo de estrategias comerciales, fijación de objetivos comerciales y gestión de equipos comerciales para situar al estudiante en una posición que le permita gestionar eficientemente todas las herramientas comerciales a su alcance, profundizando en:

- Key account management, clients management, trade marketing y claims management.

Contenido:

MOD 11. Dirección y gestión de la fuerza de ventas.

12/ Plan de marketing

Objetivo:

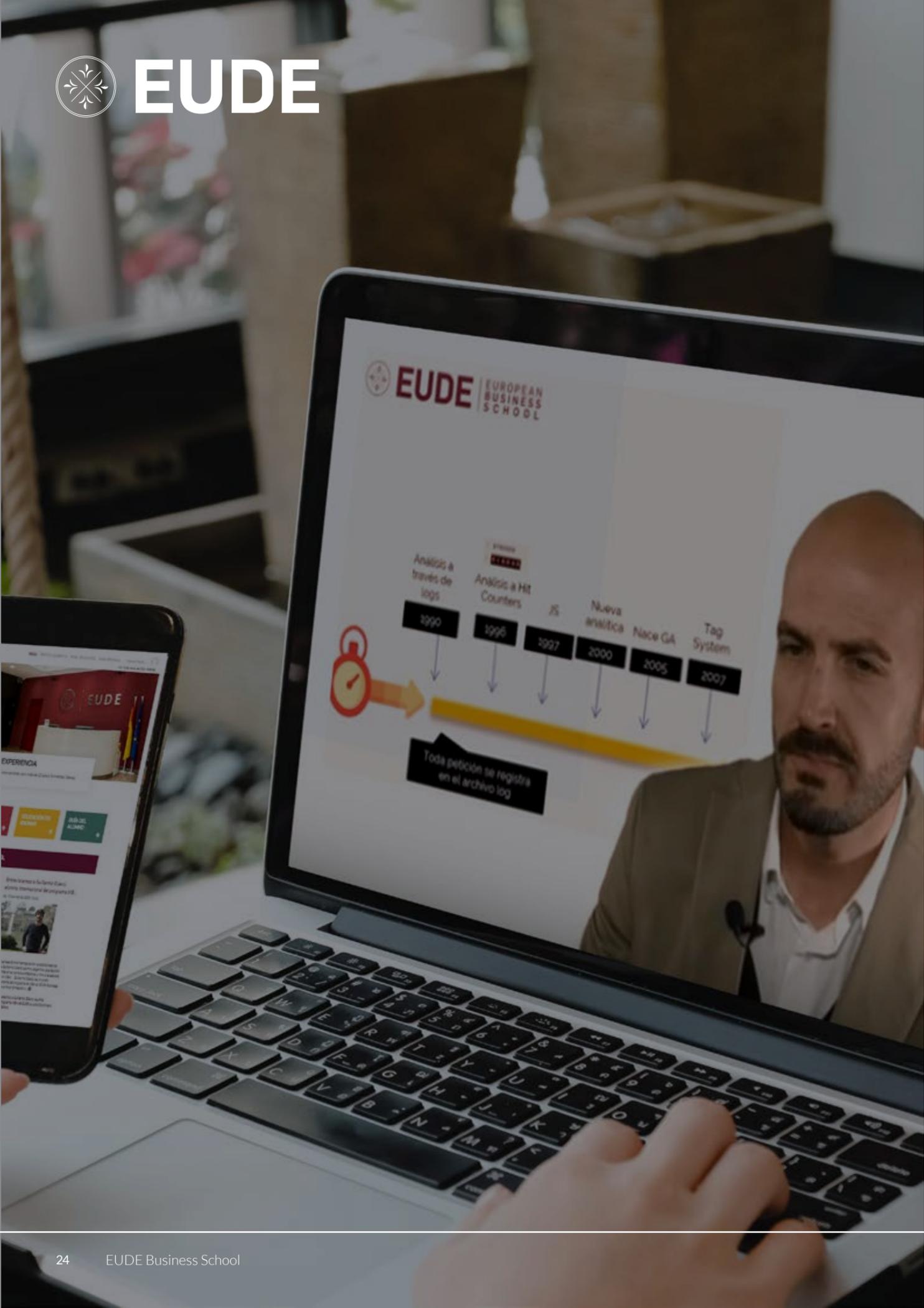
Todas las acciones de marketing tienen que funcionar de manera coordinada para la consecución de los objetivos planteados. Se aprenderá la importancia y necesidad de planificar la actividad comercial y de Marketing en las organizaciones para gestionar y optimizar los recursos disponibles. Para ello se estudiarán a fondo los aspectos y condicionantes internos de la organización que deben ser considerados frente al análisis previo al proceso de toma de decisiones estratégicas, los condicionantes externos a analizar por la organización y cómo éstos se estructuran (entorno y mercado), para lograr con éxito los objetivos planteados.

Para ello, se profundizará en:

- Metodología para la realización de un diagnóstico de los procesos de planificación.
- El proceso de planificación estratégica para competir con éxito en el mercado.
- Elaboración, análisis y diagnóstico de la cartera de clientes.
- La planificación: destinada a la toma de decisiones clave en relación a las distintas áreas y variables que van a determinar la actividad comercial y Marketing de la empresa.
- Ejecución: asegurando que las estrategias propuestas se convierten en hechos y actuaciones en el mercado.

Contenido:

MOD 12. Cómo elaborar un plan de Marketing.



Campus virtual

EUDE Business School ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.

No estarás solo durante tu formación. Asiste a nuestras sesiones presenciales virtuales en directo con los docentes más expertos y comparte la experiencia con tus compañeros. Desarrolla tus habilidades comunicativas. Deja que nuestro equipo de orientadores, tutores y docentes te asesoren.

Además de poder acceder a una Biblioteca Virtual con más de 10.000 títulos de consulta desde artículos científicos, revistas, novelas, estudios. Todas las fuentes bibliográficas indispensables para cada especialidad, sin restricciones y de forma rápida.

EUDE Business School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.



Cristina Rosal

Alumna de Máster en MBA

“Si tuviera que elegir, volvería a repetir esta aventura y realizar este máster. Está cumpliendo con todas mis expectativas, y sin duda, estoy viviendo una experiencia profesional y personal muy enriquecedora”





Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene un marcado carácter internacional potenciando la internacionalización para lograr un enriquecimiento de la calidad académica de sus programas. En esta línea, desde EUDE se busca colaborar con las Instituciones de Educación Superior con el objetivo de reforzar sus líneas de Internacionalización, dando respuesta a la demanda de los alumnos y a los lineamientos establecidos por las autoridades gubernamentales en materia de Educación de cada país.

EUDE Business School en unión con las Instituciones de Educación Superior promueve un Programa de Buenas Prácticas en Internacionalización. Este programa responde a una necesidad planteada por las Universidades para fortalecer su Internacionalización, pretendiendo dar respuesta a cada uno de los lineamientos establecidos en el cumplimiento de los estándares de acreditación de alta calidad.





Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos y empujar su trayectoria profesional.

Nuestros alumnos conforman un capital humano muy heterogéneo, compuestos por perfiles junior, senior y executive, preparados para incorporarse a los distintos departamentos de empresas demandantes de este tipo de recursos.

El 95% de nuestros alumnos mejora su situación laboral. En EUDE Business School no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.



En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.

**Miguel Rodríguez & Alba Díaz**

Conferencia Google

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.

**Fernando Moroy**

Consultor financiero e Innovación Digital

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Fernando Moroy, Consultor financiero Fintech e Innovación Digital en banca, fue el encargado de impartir la segunda conferencia en la que expuso cómo interviene la financiación en el proceso de emprendimiento y qué factores son decisivos para alcanzar el éxito.

**Juan Villanueva**

Socio Director Darwin Social Noise up

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Juan Villanueva Galobart, Socio Director de Darwin Social Noise Up fue el responsable de la tercera sesión en la que abordó las estrategias de marketing centradas en el modelo startup.



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

+57 1 5085740

+57 1 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.es