



Escuela Europea
de Dirección y Empresa



MBA Administración y Dirección de Empresas
(Especialidad Marketing y Ventas)

Tipo	Máster	Modalidad	Distancia / On line
Duración	850 horas	Precio	Consultar

MBA Administración y Dirección de Empresas

Especialidad Marketing y Ventas

Presentación

La comunicación es el todo en una empresa y de ella penden todas las demás áreas relativas al contacto con el público al que se dirige una organización. Tanto es así, que la permanencia de una empresa en un mercado tan competitivo depende, en su mayoría, de su estrategia de comunicación.

La orientación al cliente es la principal preocupación de toda organización que pretende posicionarse entre las primeras. Por tanto, todas las áreas de trabajo que tengan que ver con el contacto con su público se hacen, más que nunca, imprescindibles en la trayectoria de una empresa con tales expectativas.

El Marketing es para la empresa una de las áreas más importantes que garantizan su futuro en un mundo cada vez más competitivo. De ahí, que la mayoría de ellas depositen sus mayores esfuerzos en salvaguardar la calidad y el buen funcionamiento de todo lo que tenga que ver con la actividad comercial, la comunicación y, al fin y al cabo, el marketing. Es, de alguna manera, la estrategia de una empresa y, por tanto, lo que le va a diferenciar del resto de sus competidoras.

Asimismo, las organizaciones se exigen más a sí mismas y, por ende, a los profesionales que forman parte de ella. Y es que, cada vez, son más los profesionales que apuestan por una formación cuanto más especializada mejor. Y de esto depende, precisamente, el éxito o fracaso de una empresa: de la calidad de sus empleados.

El programa de MBA en Marketing y Ventas que ofrece EUDE, Escuela Europea de Dirección y Empresa, brinda al alumno una visión actual de la actividad empresarial, además de obtener la capacitación, habilidades y técnicas referidas al sector que debe se deben manejar para afrontar el reto empresarial con un futuro innovador a través del conocimiento de una de las áreas clave de una empresa.

Objetivos

- Dotar a los participantes los conocimientos y habilidades que les capaciten para ejercer con eficacia funciones gerenciales en empresas e instituciones, así como profundizar en el desempeño de su función directiva.
- Formar directivos con capacidad de trabajo, análisis y toma de decisiones de manera rigurosa, respondiendo a la creciente demanda de mandos intermedios y directivos.

En este Máster prestamos especial atención a todo lo relacionado con el marketing y las ventas. Profundizaremos bajo una perspectiva de dirección, en los campos estratégicos de gestión y dirección comercial, así como marketing.

Metodología

En EUDE transformamos la distancia en una oportunidad para la formación. Aprovechamos las nuevas tecnologías para acompañar, aconsejar y ayudar al alumno en este fascinante viaje a través del aprendizaje.

El alumno recibirá el temario, dependiendo de sus necesidades, en formato papel o digital, a través de manuales o mediante el propio Campus Virtual de la escuela.

Todas las lecciones han sido desarrolladas por profesionales en la materia. Cada uno de los temarios están adaptados a la práctica de modo que resulten amenos, cercanos y, cuanto más, prácticos. La estructura común de éstos es de la siguiente manera: prólogo, módulos, anexos, casos prácticos, bibliografía y glosario. Además, cada tema va acompañado de cuestionarios que permitirán al alumno afianzar sus conocimientos y medir su ritmo de estudio.

En el apartado de Casos Prácticos, que se puede encontrar al final de cada manual y en el Campus Virtual, se plantean los ejercicios que permitirán evaluar el aprovechamiento del estudiante.

El equipo de tutores, especialistas en las diferentes áreas de estudio, atenderá a los alumnos a través del teléfono, email, campus virtual o, si fuese necesario, con una reunión presencial (previa cita).

El campus virtual es una herramienta muy útil en el estudio dado que funciona como un foro de encuentro y un espacio de comunicación favoreciendo así la motivación de los estudiantes. En él, el alumno tendrá a su disposición actividades de refuerzo, anexos de documentación, enlaces de apoyo y espacios de participación.

La lectura del **Manual de Estudios**, que el alumno recibirá con el material de estudio o que puede encontrar en el campus virtual, le ofrece mucha más información sobre la organización del tiempo y la localización de recursos, además de aconsejarle sobre la metodología de estudio más adecuada.

El alumno que estudie la modalidad a distancia recibirá el material al completo en su domicilio. De esta manera no precisa de traslados para evaluaciones ni tutorías.

La modalidad On line supone la completa realización del Máster desde la plataforma de formación en Internet. Todo ello incluye, la descarga de toda la documentación.

Materiales

El PROGRAMA está desarrollado para que el alumno pueda elegir entre diferentes tipos de soporte didáctico:

- ⇒ Carpetas con soporte papel: para que el alumno pueda manejar los diferentes temarios, auto evaluaciones y casos prácticos a desarrollar en los diferentes módulos. Éstas corresponden exclusivamente a la modalidad distancia.
- ⇒ Escuela Virtual de formación: todos nuestros alumnos que lo deseen pueden solicitar las claves para acceder on line a nuestra escuela virtual, donde encontrarán foros de alumnos, sistema de mensajería, expediente académico, enlaces de interés, descargar de temarios en pdf...

Material específico Módulo de Idiomas

Desde EUDE – Escuela Europea de Dirección y Empresa no olvidamos la importancia que tiene en el ámbito profesional el dominio de una segunda lengua, y más en concreto el conocimiento y uso cotidiano del inglés para profesionales.

EUDE, en alianza con una de las empresas más avanzadas en la enseñanza de idiomas, Auralog – “Método Tell me More”, han logrado la integración en los Masters de posgrado de módulos específicos sobre esas materias en el que podrán conocer y aprender el idioma.

Con los módulos de idiomas, los alumnos podrán:

- Desarrollar todas las competencias lingüísticas: comprensión y expresión, oral y escrita
- Practicar la pronunciación con la última tecnología del reconocimiento de voz
- Aprender en situaciones comunicativas reales con diálogos interactivos que ilustran escenas cotidianas y de ámbito profesional
- Estudiar las nociones gramaticales, léxicas, fonéticas y de conjugación imprescindibles para dominar el idioma, con actividades interactivas y amenas:
 - a) 37 tipos de actividades diferentes,
 - b) más de 2.000 horas de contenido,
 - c) 10.000 ejercicios,
 - d) 200 explicaciones de gramática,
 - e) 1.500 verbos conjugados que se pueden consultar en todo momento.

Video demostrativo

Si desea información más completa sobre el método y campus virtual “tell me more” que es la empresa colaboradora nuestra, puede verlo con detalle pinchando en el siguiente enlace:
<http://www.tellmemorecorporate.com/Presentation/ESP.html>

Acceso ilimitado para los alumnos

En el módulo de idiomas, los alumnos pueden estudiar a cualquier hora y en cualquier lugar (en clase, en la sala multimedia del centro educativo o en casa), lo que les permite planificar sus sesiones de formación.

Test de nivel, test de progresión y test de certificación de los alumnos.

Al ofrecer a los alumnos la posibilidad de evaluar su nivel y su progresión con respecto a las exigencias del ámbito laboral, el Campus responderá de forma concreta a sus objetivos y les implicará de forma activa en su formación.

El test de certificación tiene equivalencias con los niveles del Consejo de Europa.

Titulación recibida

La titulación se obtiene después de entregar y aprobar los casos prácticos de todas las áreas evaluables del programa.

El alumno recibirá la siguiente titulación:

- **Título Propio Universitario** de Master de postgrado, expedido por el Real Centro Universitario María Cristina, centro adscrito a la Universidad Complutense de Madrid.

- **Título Profesional** de Master de postgrado expedido por EUDE Escuela Europea de Dirección y Empresa.

Temario

Organización y estrategia de la empresa

El concepto de estrategia. Un marco para el análisis de la estrategia. El análisis del entorno sectorial. El análisis de los recursos y capacidades. Formulación de la estrategia. La implementación de la estrategia.

Gestión de proyectos

Sistema de Gestión de Proyecto. Gestión integrada de Proyectos. Gestión de Alcance del Proyecto. Gestión de la Planificación del Proyecto. Gestión de Costes del Proyecto. Gestión de la Calidad del Proyecto. Gestión de los recursos del proyecto. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto. Gestión de las Comunicaciones del Proyecto. Gestión de Riesgos del Proyecto. Gestión de Adquisiciones del Proyecto.

Gestión Financiera

Estructura Económico Financiera de la Empresa. Análisis Económico y Financiero. Coste y Beneficio de la Empresa. El coste de los recursos financieros a corto plazo. El coste de los recursos financieros a largo plazo. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple: VAN y TIR. Planificación Financiera a corto y largo Plazo. Autofinanciación de la empresa y Política de Dividendos.

Gestión y dirección de personal

Cultura de Empresa. Motivación. Clima organizacional. Liderazgo. Gestión del Cambio. Outplacement. Outsourcing. Coaching. Mentoring. Negociación.

Gestión Contable de la empresa

Introducción a la Contabilidad. Aproximación a los conceptos de patrimonio neto, activo y pasivo de la empresa. El método contable. El ciclo contable. El Plan General de Contabilidad. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable. Clientes. Deudores. Administraciones Públicas. Proveedores y Acreedores. Cuentas Financieras. Inmovilizado material e intangible. Amortizaciones. Pérdidas de valor de activos. Provisiones. Existencias y criterios para su valoración. El Patrimonio Neto: Fondos Propios. Subvenciones, donaciones y legados. IVA. Moneda extranjera. Impuesto sobre sociedades. Cuentas anuales.

Comercio Exterior

Teoría del Comercio Internacional. Adam Smith. David Ricardo. Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Wassily Leontief. Staffan Burenstam Linder. Raymond Vernon. Paul Krugman. La ventaja competitiva de las Naciones. Estrategia de costes y estrategia de diferenciación: Evolución y cambios. Globalización económica y estrategia competitiva. Globalización económica y conceptos teóricos de estrategia competitiva. Michael Porter. Ventaja competitiva de las naciones: Factores. La Organización Mundial del Comercio (OMC). Orígenes. Estructura general. Sectores de negociación: Posicionamiento. Conferencias de la OMC. Globalización económica y economías nacionales. Globalización económica. Integración económica regional. Países emergentes / países BRIC (Brasil, Rusia, India, China). El comercio exterior en España. Concepto internacional. Balanza comercial de España. Distribución geográfica de las exportaciones. Distribución geográfica de las importaciones. Exportación: sectores. Internacionalización de la empresa española. El déficit comercial español. Medidas de apoyo. Negociación en el entorno internacional. Los estereotipos. Universalismo / Particularismo. Individualismo / Comunitarismo. El "tiempo" en el ámbito empresarial. Modo de expresión. Concepto cultural (bajo y alto contexto). Entorno específico – difuso. La jerarquía. Estructura empresarial. Diversidad cultural: España / América Latina.

Marketing

Introducción al Marketing. Conceptos Teóricos Básicos del Marketing Estratégico. El Comportamiento del Consumidor. Investigación de Mercados. Segmentación de Mercados. Marketing Mix. El Producto. El Precio. Distribución. Promoción. Plan de Marketing. El Departamento de Marketing

Gestión Comercial

Comunicación de enfoque directo a ventas. Las entrevistas comerciales / ventas. Técnicas de negociación comercial. Comportamiento del consumidor. El Servicio de Atención al Cliente. La gestión de la cartera de clientes. Hablar en público

Dirección Comercial

El concepto de Marketing. La planificación comercial. El mercado y la demanda. El estudio del comportamiento de compra de los consumidores. La segmentación de mercados y el posicionamiento. Política de producto. Lanzamiento de nuevos productos. El precio. La comunicación: herramientas. La distribución. Dirección y gestión del equipo comercial.

E-Commerce

Introducción al Comercio Electrónico. El Escenario Tecnológico. Comercio Electrónico entre Empresas (B2B). Comercio Electrónico de Empresa a Consumidor (B2C). Modelos de Negocio en el Comercio Electrónico. Mecanismos de Pago y Aspectos de Seguridad. Gestión de contenidos. Marketing en Internet. Aspectos Jurídicos del Comercio Electrónico. La Importancia de la Logística en el Comercio Electrónico

Homologaciones

EUDE recibe las homologaciones de AEDETP (Asociación Española de Enseñanza Técnico Profesional), ANCED (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia) entre otras instituciones. Estas organizaciones homologan y certifican centros de formación con el fin de garantizar unos criterios de calidad formales, para el correcto desarrollo de las acciones formativas propuestas por nuestro centro.

Además, EUDE es socio-fundador de la **Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN)** y miembro de **Cladea** (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración).



Podrás encontrar toda la información actualizada sobre nuestras homologaciones y acuerdos en:

<http://www.eude.es/homologaciones/index.html>

Colaboraciones Empresariales

Uno de los pilares fundamentales de la Escuela de Negocios EUDE, se basa en la colaboración constante con las empresas. Nuestra formación está totalmente dirigida a la práctica y prueba de ello es la exigencia de que nuestros formadores sean profesionales en activo de cada área de la que impartimos formación.

Nuestro posicionamiento en el mercado hace que seamos un escalón intermedio entre la formación académica y la empresa. Esto crea una necesidad en nuestros alumnos y profesionales que tratamos de cubrir con vías de colaboración que permiten tanto el acceso al mercado laboral, como el cambio de dirección en el mismo.

Es por ello por lo que hemos desarrollado un **Servicio de Carreras Profesionales** que genera una bolsa de profesionales dirigida en dos vertientes, el Plan de Prácticas en Empresa y la Bolsa de empleo. Todos nuestros alumnos de Máster pueden hacer prácticas en empresa. No sólo es importante formarse profesionalmente sino también poder aplicar lo aprendido en un puesto de trabajo real.

Como garantía y aval de la formación impartida, podemos presumir de tener convenios de colaboración con algunas de las más importantes empresas tanto a nivel nacional como internacional, convenios que van desde el acuerdo para poner a los alumnos del centro en disposición para realizar prácticas en las empresas clientes, hasta acuerdos de consultoría y formación a todos los niveles.

Señalamos a continuación, algunas de las empresas colaboradoras con EUDE más destacadas:



© EUDE

Plaza de Callao, 4 – Gran Vía, 46

6ª Planta

28013 (Madrid)

91 593 15 45

info@eude.es

www.eude.es

No está permitida la reproducción total o parcial del contenido de este PDF, salvo la impresión del mismo sin modificaciones a meros efectos informativos por parte del interesado, no permitiéndose la copia ni alteración del mismo por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia, registro u otros métodos sin previo aviso y autorización por parte de los titulares del Copyright.