

MASTER EXECUTIVE PROGRAMA GADEX EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

Cualquier empresa tiene a día de hoy una misión esencial dentro de su objetivo de negocio, que no es otra que la necesidad de comunicar en qué se desempeña y, en consecuencia, qué vende u ofrece al mercado. Esta máxima está presente en todo tipo de negocios; ya sean privados o públicos, o tengan o no ánimo de lucro, todo negocio ha de transmitir qué ofrece al cliente.

Dentro de esta premisa, en todo negocio veremos dos departamentos que, principalmente, tienen como objetivo asegurarse de que esta comunicación sea la adecuada; por muy excelente que sea nuestro producto, si no se lo podemos transmitir al cliente potencial, no podremos seguir adelante. Estos dos departamentos son el de Marketing y el de Ventas, y deben trabajar de manera conjunta y coordinada en la comercialización de nuestros productos.

A la hora de comunicar nuestras ventajas competitivas, hemos de contar con que es fundamental confiar en nuestro equipo, tanto desde el punto de vista comercial como desde el de la propia comunicación interna, y dentro de ello, es clave tener en cuenta que los cambios de la última revolución tecnológica han influido en la manera de constituir, organizar y dirigir a los equipos comerciales.

En consecuencia, en el **Programa Gadex en Dirección Comercial y de Ventas** el alumno aprenderá las técnicas más innovadoras para dirigir, liderar y motivar equipos comerciales, así como su propia organización comercial. Para ello iremos trabajando a través de un aprendizaje muy didáctico y práctico, con casos reales que ayudarán al alumno en su trabajo diario con el equipo comercial o dentro del mismo.

Los conocimientos adquiridos son aplicables a cualquier equipo comercial, tipo de empresa y sector y la formación está basada en multitud de casos prácticos y en la experiencia profesional de los docentes, que ayudarán al alumno a conocer mejor a su equipo y poder sortear de manera más eficaz, las dificultades que una dirección comercial puede tener, sabiendo motivar a sus colaboradores y orientándolos a la consecución de los objetivos de la compañía.

Se imparte de manera muy amena y participativa, con una interlocución constante entre el alumno y el profesor que hace que el aprendizaje sea mucho más sencillo y práctico.

Es, en resumen una herramienta muy útil e innovadora, para que el alumno pueda alcanzar sus objetivos personales, del grupo y de la compañía, de manera estructurada y ágil, permitiendo tener un control del equipo, una cohesión total y obtener un clima óptimo, para el perfecto funcionamiento del mismo.

El **Master Executive Programa Gadex en Dirección Comercial y de Ventas** es impartido por Formato Educativo, con la participación de la Universidad de Cádiz (UCA) y de la Asociación de Profesores Online de España (P.O.L.E.).



“Salir del país te cambia la forma de ver las cosas; además de que generé una red de contactos con profesionales de toda Latinoamérica.”

Gonzalo Leal Chavarro- COLOMBIA
Egresado Administración de Empresas

www.formatoedu.com

PROGRAMA ACADÉMICO - CONTENIDOS

FASE VIRTUAL

Módulos Troncales

Módulo 1. Llaves de la Dirección

La metodología de llaves está diseñada para anticiparse a las constantes situaciones críticas de gestión dentro de un negocio concreto: estudiadas en su totalidad, aportan al directivo habilidades específicas que cubren una enorme parte de la casuística que surge en su trabajo, y deberá permitirle ganar mucho tiempo y evitar numerosos errores, tanto a él mismo como a los equipos con los que trabaja.

Módulo 2. Sistemas Integrados de Gestión (Impartido por la Universidad de Cádiz)

El objetivo principal del curso es introducir al alumno en la Gestión Integral de la Calidad, Prevención y Medio Ambiente.

Se trabajará de manera concreta en los siguientes objetivos:

- ✓ Conocer la Normativa en Vigor relativa a los aspectos mencionados en el temario: Calidad, Prevención de Riesgos y Medioambiental.
- ✓ Saber usar las herramientas necesarias para el cumplimiento de la Gestión integral en los tres campos fundamentales.
- ✓ Identificar los elementos comunes y particulares de cada uno de los Sistemas de Gestión tomando como referencia los requisitos vigentes de las Normas UNE-EN ISO 9001, UNE-EN ISO 14001 y OHSAS 18001.
- ✓ Conocer las ventajas de disponer de un Sistema Integrado y los problemas que comporta el proceso de implantación del modelo.
- ✓ Cualificar al alumno y aumentar la formación de sus competencias en la Integración de los Sistemas para su correcta Gestión.

Módulos de Especialidad

Módulo 3. Habilidades Directivas

- ✓ Habilidades de comunicación

- ✓ Técnicas de motivación
- ✓ El liderazgo como habilidad adquirida
- ✓ Técnicas de negociación
- ✓ La dirección de grupos y equipos

Módulo 5. Gestión de grupos

- ✓ Captación y capacitación
- ✓ Planificación y análisis del rendimiento
- ✓ Motivación y recompensas
- ✓ Gestión Económica. Presupuestos
- ✓ Evaluación y control

Módulo 4. Marketing Audit

- ✓ El Auditor
- ✓ Objetivos - Estrategias - Acciones - Instrumentos - Estructura Comercial
- ✓ Diagnóstico del Marketing
- ✓ Marketing Diagnostic

Módulo 6. Estrategia comercial

- ✓ Dirección comercial: empresa, producto, mercado
- ✓ Ciclo de vida del producto, estrategias de producto
- ✓ Canales de comercialización, estrategias de distribución
- ✓ Diseño de modelos de red de ventas
- ✓ Análisis del mercado

Módulo 7. Organización y ventas

- ✓ Técnicas profesionales de venta
- ✓ Posicionamiento
- ✓ Seguimiento comercial
- ✓ Mercado: exploración, fuentes de información
- ✓ Programación de acción
- ✓ Comunicación interna y externa

FASE PRESENCIAL

Módulos Presenciales

La Fase Presencial del Programa, que tiene lugar en Madrid (España), desarrolla contenidos integradores y contenidos especializados, orientados al desarrollo de las Especialidades del Master en un contexto de Integración Directiva. Se compone de tres actuaciones didácticas básicas, las Conferencias, los Talleres de trabajo aplicado y las Visitas a Empresas.

Los Talleres tienen su origen en las diferentes áreas de especialización, pero desarrollan habilidades de interés general para cualquier directivo. Son puntos de encuentro pensados para conocer desde dentro las distintas áreas de una empresa y están pensados para que sea factible el desarrollo de equipos interdisciplinarios.

Existe la posibilidad, si el alumno no puede viajar a España durante este periodo presencial, de completar esta fase académica de manera virtual.

FASE PROYECTO

Módulos Proyecto

El alumno, siguiendo la dirección de la Coordinación de Proyectos, aporta sus conocimientos profesionales a la elaboración de un proyecto multidisciplinar e internacional donde se combinan las aportaciones de diferentes Especialidades del Master y de alumnos de diferentes nacionalidades.

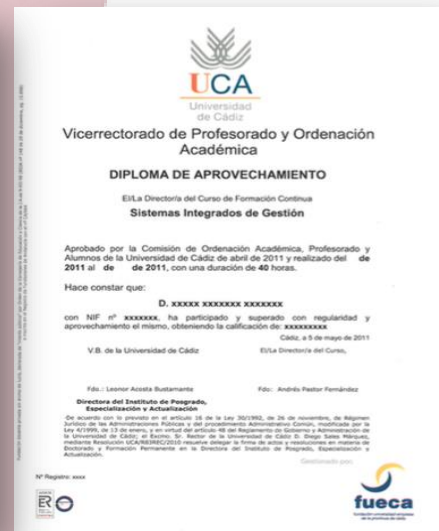
Este proyecto es una herramienta fundamental de trabajo grupal, de equipos internacionales y adaptados a la realidad empresarial más actual.

TITULACIÓN



El Master Executive Programa Gadex aporta dos reconocimientos formales, con la participación de la Universidad de Cádiz:

- ✓ **Título de Master Executive** correspondiente a la especialidad desarrollada por el alumno, con la participación de la Universidad de Cádiz, Formato Educativo y la Fundación Universidad Empresa de la Universidad de Cádiz.
- ✓ **Diploma de *Sistemas Integrados de Gestión***, que otorga la Universidad de Cádiz.



CUERPO DOCENTE



Carlos Sanjuán Pitarch

Capitán de la Marina Mercante. Diplomado en Dirección de Empresas. MBA Marketing y Ventas. Director de Productos y Servicios al Cliente. Director de Logística.



Luis García-Revillo Sánchez

Licenciado en Ciencias de la Educación. Doctor en Psicología. Gerente de RRHH en consultoras internacionales y docente.



Yolanda Rodríguez

Experiencia en el sector de la informática. Mid Market Manager, Dynamics BG Lead o SMB Lead (Microsoft).



Fernando Maristany Ruiz

Ingeniero de Telecomunicaciones, Master Dirección IESE, alto directivo en Siemens, ITT y Amper.



José Carrasco Rojo

Ingeniero de Telecomunicaciones. DEA en Economía Aplicada. Exdirector del Grupo de Ingeniería de Aena. Director de más de 500 proyectos en el área de las TIC.



Pablo Ulloa Purcachi

Doctorado en Psicología, Master en Gerencia de Empresas. Ha realizado consultorías para Banco Santander, El Corte Inglés, Halifax y Lloyds Bank entre otros.



Jaime Fernando Loeb Díza

Arquitectura Técnica y Master en Seguridad y Salud Laboral en la Construcción. Grupo EDITEC



Alfredo González Dinten

Ingeniero de Minas. Posee una micro-empresa, dedicada a la consultoría, formación y auditoría, en materia de prevención de riesgos laborales. Ha trabajado en ENDESA.



Hugo Domínguez Rodenas Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y MBA por E.O.I. Director de Desarrollo de Formato Educativo. coautor del libro: *Sistema de Dirección por Llaves* de Formato Educativo Ediciones.



Óscar Redondo

Licenciado en Sociología. MBA por ITEAP. Director de Marketing de AFAR 4, asesor en NOVOTEC y Calitas Aval.



Gustavo Porporato Daher

Doctorado en Análisis Económico. Licenciado en Administración de Empresas. Director Financiero (Maersk Line).



Emilio Quiroga

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing. Formación para Docentes Latinos. Directivo del sector IT (ADL Computers, McAfee, Microsoft). Socio fundador de empresas de innovación.



Clara Arcos Martínez

Licenciada en Publicidad y RR PP, especialidad Marketing y Comunicación. Postgrado de Social Media Marketing y Community Manager. Responsable Marketing Online (Via Evolution S.L.)



Jesús Magaz

Licenciado en Ciencias Químicas, Química Cuántica. Máster en Gestión de la Calidad. Director de Quality y gerente de Novotec Consultores. Ha trabajado con Telefónica, Repsol, Cepsa, Bankinter.



Verónica Díaz Moreno

Ciencias Políticas. DEA "Tendencias en el Movimiento Altermundista". Doctora en Sociología. Docente.



Alejandra Victoria Blanco

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Responsable comercial Área Turismo (ENE).



Andrés Redchuk

Ingeniero Industrial. Master en Calidad Total y en Ingeniería Matemática. Doctor en Informática y Modelización Matemática. Consultor Experto en Seis Sigma, en BPI y en PPI.



Jaime Fernández-Pampillón

Licenciado en Ciencias Químicas. Máster Universitario en Prevención y Control de Riesgos Ambientales y Laborales. ÉFIKA Consultoría ambiental, energética y urbanismo (Socio consultor).



Natalia Pérez Arango

Licenciada en Psicología. Responsable de proyectos de desarrollo y formación de Recursos Humanos (SITEL).



Joseba Angulo Quindós

Diplomado en Ciencias Empresariales y Marketing y Desarrollo de productos. Master en E-learning y en Dirección Financiera. Director Comercial y Marketing de MEDYCSA.



Covadonga Soto

Executive MBA en ESCP Europe, Londres. Licenciada en International Business. Responsable de Pymes para Google España.



Ventura Mijares

Licenciado en Ciencias Económicas. Master en Marketing. MBA. Experiencia desarrollada el sector financiero, banca y de seguros.



Carlos Albert Sanuy

Ingeniero en Computación e Informática. MBA Especialidad en Marketing. Senior Vendin Manager (Amazon).



Andrés Pastor Fernández

Ingeniero Técnico Industrial en Mecánica e Ingeniero en Organización Industria, Universidad de Cádiz. Doctor por la Universidad de Cádiz. Programa de Ingeniería de Fabricación



José Redondo Fraguas

Licenciado en Derecho y en Dirección y Administración de Empresas. Responsable de Presupuesto en Lilly Pharmaceutical. Experiencia en áreas de Ingeniería y de Producción. Docente de ICADE.



Juan Antonio Gros

Licenciado en Química Industrial, Director del Departamento de Consultoría Ambiental de Tecnomia.

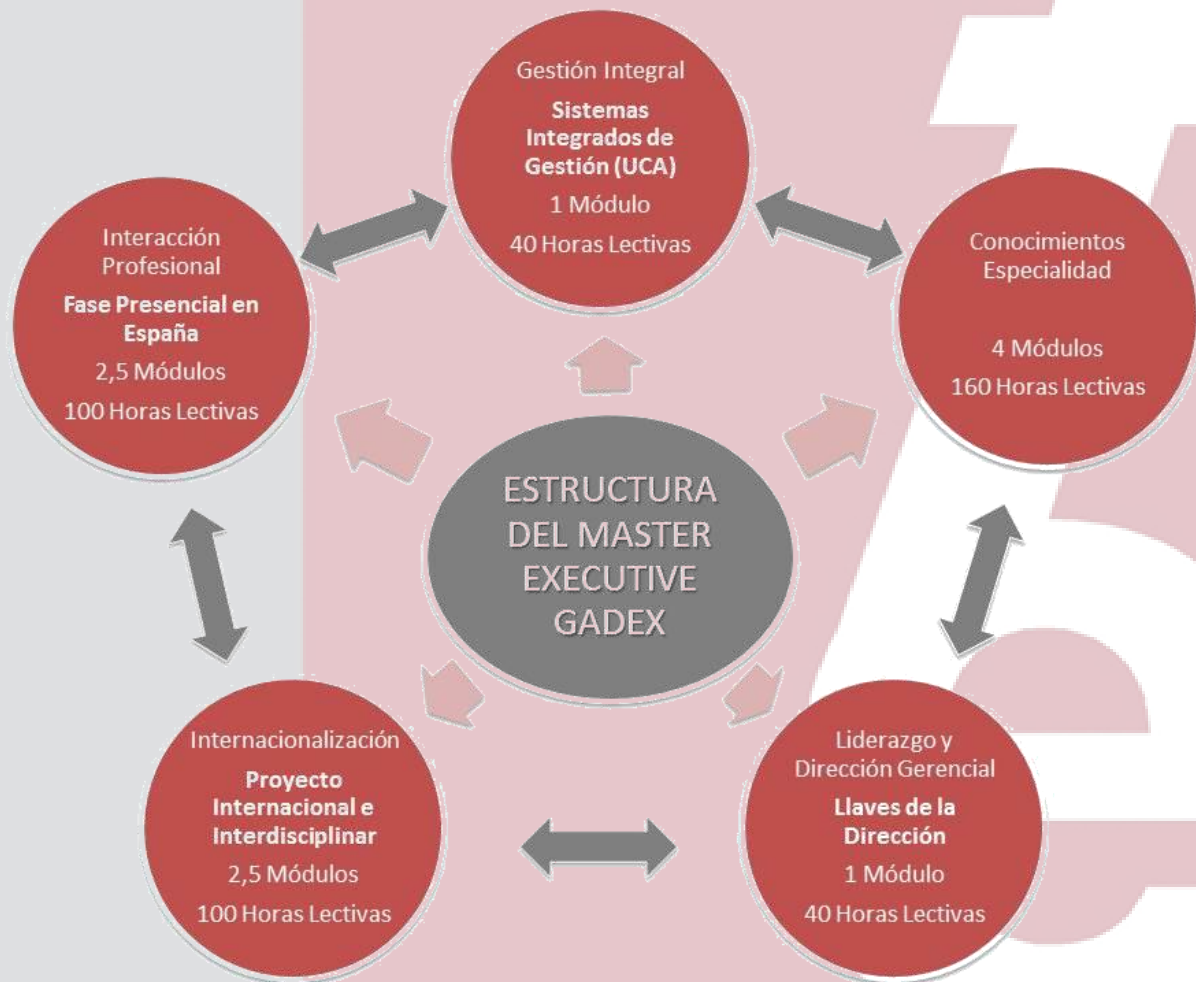


Cristina Pérez Arango

Ingeniero Agrónomo (Especialidad Fitotecnica). Executive MBA. Ingeniero Senior destinada en la Unidad de Ingeniería de Calidad del Ministerio de Defensa.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA GADEX

El Programa Gadex está compuesto de cinco fases separadas pero totalmente interrelacionadas:



CONTACTO E INSCRIPCIONES

contacto@formatoedu.com

www.formatoedu.com

www.formatoedu.com/formatoedu/web/inscripciones

0034 91 010 8133
0034 673 730 510



formato.educativo

Calle Las Mieses Nº 1
Majadahonda 28220
Madrid ESPAÑA



www.formatoedu.com

QAEC
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD