

Presentación

La **dirección comercial**, su equipo, sus capacidades y el resultado de su trabajo determinan en gran medida el **crecimiento de la cuenta de resultados de una compañía**.

Vivimos en un mercado en **constante evolución**, especialmente en lo que se refiere a las áreas objeto de este programa, **marketing, ventas y marketing digital**.

El nivel de conocimiento y exigencia del cliente es y será cada vez mayor. Por ello, el departamento comercial y el departamento de marketing necesitan **reciclarse y adaptarse** a las nuevas tendencias, tecnologías y herramientas de trabajo que les permitan forjar relaciones fuertes y duraderas con sus clientes.

El camino para salir ganadores en esta situación requiere aplicar una **correcta estrategia comercial en un entorno cada vez más digitalizado**. Ello implica compartir la visión de marketing y ventas en el diseño e implementación de la estrategia y planes comerciales, entendiendo además el ecosistema digital.

Solo aquellas organizaciones que sitúen a **los consumidores y a los clientes en el centro de su atención**, lograrán fortalecer su posición competitiva en el mercado.

Para conseguirlo, es necesario construir el *go-to-market strategy* basándose simultáneamente tanto en el marketing como en las ventas, todo ello con una **visión integral on y off**.

Como protagonistas de esta transformación **necesitamos desarrollar líderes** que puedan enfrentarse a estos retos desde un correcto análisis del mercado, que sepan establecer las estrategias de marketing y comerciales adecuadas y que estén preparados, por supuesto, para moverse en los entornos digitales.

Con el propósito de dar respuesta a los distintos objetivos y necesidades de formación teórico-práctica detectados en las áreas mencionadas, desde Deusto Business School ofrecemos el **Programa PDC, Experto en Dirección Comercial: Marketing, Ventas y Digital**.

Objetivos

- Actualizar y consolidar su conocimiento sobre los **métodos, conceptos y herramientas** aplicables actualmente en **marketing y ventas**.
- Lograr en su empresa una mayor **orientación al cliente** y al mercado.
- Diseñar, liderar y ejecutar estrategias comerciales y de marketing que atiendan de forma coherente y eficaz el **entorno físico y el entorno digital** con una visión omnicanal.
- Compartir y debatir las **tendencias actuales y las futuras evoluciones** de la gestión comercial en las empresas a nivel *online* y *offline*.
- Construir un **modelo de venta** integral, eficaz y coherente con la estrategia comercial de la empresa.
- Gestionar de manera eficiente un **portafolio de clientes**.
- Implementar **políticas de KAM** (*Key Account Manager*) adecuadas para los clientes clave de la empresa.
- Convertir a su equipo comercial en un **equipo de alto rendimiento**.
- Enriquecer su experiencia estableciendo **contactos con directivos** de otros sectores o industrias que estén afrontando retos similares a los suyos.

Perfil del participante

- **Profesionales y empresarios con experiencia**, en cargos de responsabilidad en la gerencia o en las áreas comercial, marketing y/o ventas, que buscan una formación complementaria y actualizada para lograr sus próximos desafíos.
- **Personas con cargos directivos en otras áreas** profesionales cuyo propósito es mejorar su gestión en el ámbito de las ventas y el márketing.



Contenido

Los módulos del programa cubren los siguientes contenidos:

- Enfoque marketing. Orientación al mercado
- Marketing estratégico
- Producto y arquitectura de marca
- CRM y fidelización. Customer experience
- Ventas y clientes en el siglo XXI
- Estructura y organización comercial en la era digital
- Equipos comerciales de alto rendimiento
- Marketing Digital I. Comunicación 360°, on-off.
- Marketing Digital II. Estrategias Digitales
- Marketing Digital III. eBranding y Content Marketing
- Marketing Digital IV. eCommerce y Big Data Analytics

Profesorado

Uno de los principales activos de Deusto Business School reside en saber **aplicar la teoría a la práctica**, a la realidad del día a día empresarial y a la **orientación a resultados**.

Nuestro equipo docente está formado por **perfiles académicos y profesionales en activo**. Todos ellos aúnan una trayectoria profesional relevante y experiencia docente contrastada.

Condiciones económicas y contacto

CONDICIONES ECONÓMICAS

- Matrícula del Programa completo PDC, Experto en Dirección Comercial (11 sesiones + proyecto global): **7.900 €**
- Existe la posibilidad de cursar los módulos por separado:
 - Módulo Marketing y Ventas (8 sesiones): **7.000 €**
 - Módulo Digital (4 sesiones + proyecto digital): **3.600 €**

**La sesión de Marketing Digital I es común para ambos módulos.*

CONDICIONES ESPECIALES PARA MIEMBROS DEL CLUSTER DE ALIMENTACIÓN DE EUSKADI

Los participantes procedentes del Cluster de Alimentación de Euskadi tienen una **bonificación especial del 15%**. Dicha bonificación se aplicará sobre el 80% del precio total del programa.

Consultense otras bonificaciones especiales para Antiguos Alumnos de Deusto y otros colectivos profesionales.

Las empresas pueden beneficiarse de las subvenciones de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE)** y **Permisos Individuales de Formación**.

Duración y formato

El PDC se desarrolla en formato de viernes día completo. Este diseño busca dar a los participantes la mayor flexibilidad posible para compatibilizar un programa exigente tanto con su vida profesional como personal. El programa consta de 11 sesiones*:

- **8 sesiones de Marketing y Ventas**
- **4 sesiones de Entorno Digital**

FORMATO Y HORARIO

Viernes día completo (de 9:00h a 18:00h)
Del 16 de abril al 25 de junio de 2021.

**La sesión de Marketing Digital I es común para ambos módulos.*

Modelo de Aprendizaje

- **Programa:** Presencial.
 - Módulo de Dirección de Marketing y Ventas: 8 sesiones.
 - Módulo Digital: 4 sesiones.
- **Post-Programa:** Feedback presencial y online.

En estas sesiones se combinan distintas metodologías que permiten tanto elaborar un **marco teórico**, como el contrastar o **discutir sobre casos reales** relacionados con cada uno de los temas previstos en el contenido.

De la teoría a la práctica: Plan de marketing

Cada participante elaborará un plan de marketing **aplicable a la organización** en la que trabajan u otra que consideren.

Este proyecto estará **tutorizado** por la dirección del programa tanto de manera **presencial** como **online**.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Dpto. de Admisiones:

Iratxe San Vicente
Tel: 944 139 454
iratxe.sanvicente@deusto.es

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Deusto Business School - Universidad de Deusto
Hermanos Aguirre 2
Edificio La Comercial, planta 3
48014 Bilbao

Deusto Business School - Universidad de Deusto
Mundaiz 50
Edificio Aranzadi
20012 Donostia